

DO *HOMO ECONOMICUS* ÀS HEURÍSTICAS E VIESES COGNITIVOS: AS CONTRIBUIÇÕES DA ECONOMIA COMPORTAMENTAL


From *Homo Economicus* to heuristics and cognitive biases: the contributions of behavioral economics

Flavia Alves

Bacharel em Ciências Econômicas

Universidade Federal do Piauí, Departamento de Economia, Teresina, Brasil

flaviapempo@gmail.com


 <https://orcid.org/0009-0006-3256-2202>

Guilherme Nunes Pires

Doutor em Ciências Humanas e Sociais

Universidade Federal do ABC, Ciências Humanas e Sociais, São Bernardo do Campo, Brasil

gnpires@hotmail.com

 <https://orcid.org/0000-0001-7179-0984>

A lista completa com informações dos autores está no final do artigo ●

RESUMO

Objetivo: O objetivo do presente trabalho é identificar as principais contribuições da Economia Comportamental a respeito das noções de indivíduo, racionalidade e comportamento humano. A problemática gira em torno das contribuições da Economia Comportamental, a partir das mudanças ontológicas e epistemológicas que ocorreram no século XX. A noção hegemônica de agente na literatura é baseada na ortodoxia econômica e sua proposição do *homo economicus*, um agente representativo autônomo com racionalidade substantiva. São expostas as condições necessárias para o surgimento do *homo economicus*, bem como as críticas e questionamentos à noção de indivíduo, racionalidade e comportamento dos agentes econômicos presentes na ortodoxia. Destaca-se a realização de estudos experimentais, análise mais aprofundada de como as instituições e o ambiente afetam o comportamento humano, exploração de novas abordagens e teorias sobre o comportamento humano. Por fim, são apresentados os fundamentos teóricos da Economia Comportamental, incluindo as heurísticas e vieses cognitivos que influenciam o comportamento humano, que tem contribuído para uma compreensão mais realista a respeito do indivíduo, racionalidade e comportamento humano para a teoria econômica.

PALAVRAS-CHAVE: *Homo Economicus*. Economia Comportamental. Racionalidade limitada.

ABSTRACT

Objective: The aim of this study is to identify the main contributions of Behavioral Economics regarding the notions of individual, rationality, and human behavior. The problematic revolves around the contributions of Behavioral Economics, stemming from the ontological and epistemological shifts that took place in the 20th century. The dominant notion of agents in the literature is based on economic orthodoxy and its proposition of the *homo economicus*, a representative autonomous agent with substantive rationality. The necessary conditions for the emergence of *homo economicus* are exposed, as well as the criticisms and questioning of the notions of individual, rationality, and behavior of economic agents present in orthodoxy. The accomplishment of experimental studies is highlighted, as well as a more in-depth analysis of how institutions and the environment affect human behavior. Finally, the theoretical foundations of Behavioral Economics are presented, including the cognitive heuristics and biases that influence human behavior, which have contributed to a more realistic understanding of the individual, rationality, and human behavior for economic theory.

KEYWORDS: *Homo Economicus*. Behavioral Economics, Bounded Rationality.

Classificação JEL: B1, B2

Recebido em: 21-01-2024. Aceito em: 30-06-2025.

1 INTRODUÇÃO

Desde sua gênese, a ciência econômica procurou edificar uma concepção de indivíduo e comportamento humano com o intuito de compreender os desdobramentos econômicos da sociedade moderna. Com a hegemonia da teoria neoclássica, a partir da década de 1870, a teoria econômica se estabeleceu em torno da ideia de indivíduo racional que toma decisões consistentes em busca de maximizar o seu próprio bem-estar. Essa visão pressupõe que as pessoas tomam decisões racionais, isto é, são capazes de computar todas as informações disponíveis e tomar a decisão ótima\maximizadora a partir da simetria de informações disponíveis, além de agir sempre em benefício próprio (BEE; DESMARAIS-TREMBLAY, 2023).

Esses elementos da conduta humana foram cristalizados em um protótipo universal de agente econômico: o *homo economicus*¹. O *homo economicus* é produto tardio do desenvolvimento particular da ciência, do individualismo e da ontologia atomista que marcaram o início do período moderno (UDEHN, 2002; PRADO, 2011).

No entanto, o desenvolvimento da Economia Comportamental passou a questionar essa compreensão de indivíduo, racionalidade e comportamento humano, mostrando como as pessoas muitas vezes tomam decisões que parecem não racionais ou contrárias às suas preferências declaradas ou àquilo que parece mais racional do ponto de vista estritamente econômico. Segundo Simon (1996), a visão tradicional propõe que os atores econômicos formem suas expectativas de forma imparcial e baseada em estimativas não tendenciosas do equilíbrio econômico. No entanto, não há evidências empíricas que apoiem essa ideia, e a maioria dos atores econômicos não possui o conhecimento nem a capacidade computacional necessárias para implementar essa estratégia.

Herbert Simon, que é um dos principais críticos da concepção ortodoxa de tomada de decisão dos indivíduos, argumentou que a racionalidade é limitada e os indivíduos não são detentores de todas as variáveis disponíveis no mercado para a escolha ótima. Além disso, o autor mostrou que as pessoas nem sempre maximizam suas escolhas e que frequentemente utilizam heurísticas, ou regras de decisão simplificadas, para lidar com ambientes e escolhas complexos (SIMON, 1996).

¹ Definição latina de “homem econômico”, muitas vezes utilizada, de forma indiferenciada, também como *Homo Oeconomicus*.

Na década de 1970, a Economia Comportamental surgiu como uma abordagem alternativa que reconhece as limitações cognitivas dos indivíduos e como isso afeta suas decisões econômicas. Essa nova corrente incorporou ideias da psicologia, da sociologia e da neurociência, além da própria Economia, para desenvolver modelos mais realistas de comportamento humano (CAMERER, 1999).

Ao final dos anos 70 temos dois trabalhos importantes que são considerados grandes marcos para a Economia Comportamental. O primeiro, a chamada Teoria da Perspectiva (Prospect Theory), dos psicólogos Daniel Kahneman e Amos Tversky, busca descrever de maneira mais realista o processo de decisão dos agentes corrigindo e explicando anomalias detectadas na teoria econômica tradicional. O segundo, o trabalho do economista Richard Thaler (Toward a Positive Theory of Consumer Choice), publicado já em 1980, descreve uma série de anomalias não explicadas pelo *mainstream* da economia abrindo, assim, um novo campo de estudo (ÁVILA; ÁVILA, 2022).

Como resultado, essa nova área do conhecimento tem sido capaz de explicar comportamentos dos agentes econômicos reais, como a aversão às perdas, a falta de autocontrole, a tendência a seguir a multidão, entre outros fenômenos e tem sido aplicada em diversas áreas, como política pública, finanças, marketing, saúde, entre outras.

Como destaca Thaler (2019, p. 4), “a Economia Comportamental é uma evolução natural da economia. Não estamos tentando revolucioná-la, mas sim torná-la mais precisa e, acima de tudo, mais útil”. No Brasil, segundo Ávila e Bianchi (2015), é necessário mais atenção sobre as temáticas da Economia Comportamental, ainda que grandes sejam os avanços e contribuições, principalmente a partir da metade do século XX, de autores e pesquisadores mundialmente reconhecidos, como Vernon Smith, Richard Thaler e Daniel Kahneman. Faz-se necessário, portanto, entender se, à luz dessa linha de pensamento, qual tem sido sua contribuição para a percepção do indivíduo enquanto agente econômico.

Embora exista bibliografia elencando as principais contribuições da Economia Comportamental (THALER, 2019; SBICCA, 2014), são escassas as pesquisas que conectam decisivamente os elementos epistemológicos e ontológicos que formaram as bases para o surgimento do *homo economicus* como agente representativo na teoria econômica e sua possível desconstrução a partir da segunda metade do século XX (BEE; DESMARAIS-TREMBLAY, 2023). É essa lacuna que o presente artigo busca preencher.

O presente trabalho tem por objetivo, portanto, identificar a evolução e consolidação da Economia Comportamental, reorientando as discussões a respeito do indivíduo, racionalidade e comportamento dos agentes econômicos. A problemática gira em torno das

contribuições da Economia Comportamental, a partir das mudanças ontológicas e epistemológicas que ocorreram no século XX. Especificamente, busca-se apresentar o estabelecimento do *homo economicus* como protótipo universal do comportamento humano; conjuntamente, pretende-se expor o processo de desconstrução da noção de indivíduo neoclássico na Economia; por fim, expor a consolidação e as contribuições da Economia Comportamental.

O trabalho está estruturado em três seções, além da introdução e considerações finais. Na primeira seção, será feita uma revisão da literatura sobre o conceito de racionalidade na economia e as limitações da teoria tradicional. Na segunda seção serão expostas as críticas e questionamentos à noção de indivíduo, racionalidade e comportamento dos agentes econômicos. Essas críticas levaram a uma mudança significativa na forma como a economia entende o comportamento humano. Por fim, serão apresentados os fundamentos teóricos da economia comportamental, incluindo as heurísticas e vieses cognitivos que influenciam o comportamento humano.

2 DO INDIVIDUALISMO MODERNO AO ESTABELECIMENTO DO *HOMO ECONOMICUS*

A noção de indivíduo autônomo e livre, própria do individualismo moderno, é um conceito que remonta ao final do século XV e início do século XVI, período que ficou conhecido como Renascimento. Nessa época, houve uma ruptura com o pensamento medieval, em que o mundo era explicado com base na teologia e na fé, fundamentando o papel central da razão e do homem como indivíduo autônomo e livre (COUTINHO, 2018).

No período de transição do Renascimento Europeu para a modernidade, ocorreu uma mudança na concepção do ser humano em relação à realidade. Enquanto na Antiguidade e na Idade Média a posição humana diante do cosmos era passiva e contemplativa, no Renascimento Europeu houve uma mudança para uma posição ativa e transformadora da realidade. A ênfase foi colocada no indivíduo autônomo e livre, capaz de ascender socialmente e desenvolver sua personalidade em um universo infinito. Essa ideia de autonomia do indivíduo estava intimamente ligada à formação da visão de mundo atomista moderna na física (COUTINHO, 2018; UDEHN, 2002).

Durante o período do Renascimento, surgiram importantes pensadores como Giordano Bruno, Galileu Galilei, Nicolau de Cusa, etc., que contribuíram para a construção do conceito de indivíduo como um ser autônomo e capaz de exercer sua liberdade irrestrita.

A transição de uma vida contemplativa da antiguidade para a vida ativa do período moderno se desenvolveu concomitantemente com a ascensão da moderna visão atomista da realidade. É com a chamada Revolução Científica do período moderno que as bases da concepção de mundo (ontologia) atomista ganha corpo e vai influenciar a visão individualista do período moderno (HENRY, 2002).

A Revolução Científica foi um fenômeno que ocorreu na Europa Ocidental entre os séculos XVI e XVIII, que culminou no estabelecimento da ciência moderna e suas estruturas institucionais, metodológicas e experimentais. Fruto de um longo processo de constituição, grandes nomes como Galileu Galilei, René Descartes e Isaac Newton edificaram as bases para o desenvolvimento do pensamento científico moderno (HENRY, 2002).

Um dos elementos da nova concepção de mundo científica do período moderno, aliado a matematização da realidade e a abstração das qualidades dos objetos, é a reconstituição da concepção de mundo atomista da Antiguidade Clássica. Embora o atomismo antigo possua uma vasta e diferenciada tradição com autores como Demócrito e Leucipo, o pensamento moderno resgatou seu núcleo duro que afirma que toda materialidade do mundo é constituída por elementos últimos, indivisíveis e imutáveis: os átomos (PRADO, 2011).

Para Prado (2011), a visão atomista de mundo, no geral, compreende que a realidade é formada pela combinação diferente de átomos indivisíveis. As estruturas do mundo nada mais são que átomos encaixados e agregados de diferentes maneiras. É essa visão de mundo que vai marcar o estabelecimento da física moderna a partir do século XVII, cuja figura de Newton compreendia que a matéria consistia em partículas elementares, formada por átomos.

As entidades indivisíveis, os átomos, são autônomas e independentes entre si, que através de encaixes mecânicos formam as estruturas da realidade. O que se derivou de uma concepção de mundo como essa é que para compreender qualquer objeto é necessário realizar uma decomposição desse objeto em seus elementos mais simples e então é possível explicar o todo pela simples análise de suas partes. Isto é, o atomismo requer o reducionismo. E isso será decisivo para influenciar o surgimento do agente econômico representativo no século XIX.

O renascimento da concepção de mundo atomista no período moderno teve como uns dos seus maiores porta-vozes autores do individualismo moderno como Thomas Hobbes e John Locke. Para esses autores, haveria uma natureza humana inata e imutável, em que o núcleo elementar das ações dos indivíduos era a busca pelo próprio interesse.

Os indivíduos, assim como átomos, são autônomos, independentes e se relacionam apenas externamente. Isso significa que, embora inseridos em um conjunto de relações sociais específicas, os indivíduos não sofrem mudanças nesse comportamento elementar quando interagem com outros indivíduos (UDEHN, 2002).

De acordo com Udehn (2002), o indivíduo possui, portanto, motivações e interesses independentes das relações com os demais, agindo sempre na busca de maximizar os interesses pessoais e privados em detrimento do coletivo. Portanto, o indivíduo possui uma configuração preestabelecida que é independente do conjunto da sociedade.

Uma vez que os indivíduos são, portanto, homogêneos, isto é, todos possuem uma natureza humana dada, é natural supor que análise da sociedade seja feita a partir da simples análise do indivíduo. Isto é, uma concepção atomista de mundo leva, necessariamente, a uma posição reducionista da análise científica: a sociedade pode ser investigada pelos seus elementos mais simples, os indivíduos. Essa perspectiva atomista e reducionista para a análise da sociedade ficou conhecida como *individualismo metodológico* (UDEHN, 2002).

De acordo com Hodgson (1993), no entanto, essa visão está intimamente ligada à transição para a sociedade capitalista. As relações sociais capitalistas, amparadas no individualismo e na competição, favoreceram o desenvolvimento de concepções de mundo que busquem justificar determinadas relações sociais, como a ideia de natureza humana fixa e a noção do indivíduo que maximiza seus interesses privados. É a partir de visões sobre o indivíduo como essa que a economia política será influenciada na construção do agente econômico representativo.

A partir do século XVIII, com a hegemonia do liberalismo econômico, o individualismo passou a ter uma dimensão econômica, sendo associado à ideia de que o indivíduo é o melhor juiz de seus próprios interesses e que a soma dessas escolhas individuais resulta, de modo não intencional, no bem-estar geral da sociedade. Visões como essa já haviam se estabelecido no século XVIII com o pensamento liberal clássico e nos mais variados autores da época, como Bernard Mandeville e sua obra *A fábula das abelhas: Ou vícios privados, benefícios públicos*, publicada em 1714 (UDEHN, 2002).

No entanto, essa concepção adquiriu proporções maiores com a metáfora da mão invisível exposta por Adam Smith (1723-1790) em sua obra *A Riqueza das Nações*. Anteriormente, em *A Teoria dos Sentimentos Morais*, Adam Smith aborda o individualismo moderno ao discutir a busca dos interesses próprios pelos indivíduos e sua relação com o bem-estar social. Smith argumenta que a busca pelo amor próprio é uma força motivadora

fundamental na sociedade, pois seria uma conciliação entre interesses privados e coletivos com o intuito de favorecer a ordem social, reconciliado com o bem-estar social por meio do equilíbrio entre o egoísmo e simpatia, fundamentos que balizam a conduta humana em sociedade (SMITH, 1996).

No período moderno, a noção geral e hegemonicamente aceita compreendia que os indivíduos possuíam uma natureza humana fixa, permanente e universal. Basta pensarmos, por exemplo, na arquitetura metodológica apresentada por Smith em *A Riqueza das Nações*, onde o fio condutor da análise tem como ponto central uma tendência inata, como que uma natureza humana inerte, dos seres humanos à barganha, à troca, o que o leva, necessariamente, a uma sociedade mercantil, cuja divisão do trabalho é o elemento dinamizador que proporcionou o aumento exponencial da riqueza na sociedade moderna (SMITH, 1996).

Embora Veblen tenha creditado a Smith o nascimento do *homo economicus*, esse último tinha uma posição muito mais complexa sobre a conduta humana em sociedade do que aquela que ficou cristalizada no *homo economicus* posteriormente. Conforme Bee e Desmarais-Tremblay (2023), o nascimento do homem econômico das teorias econômicas modernas teria seu batismo promulgado ao final do século XIX, mas sua constituição levaria décadas anteriores.

De acordo com os autores, é a partir da obra de John Stuart Mill que o debate em torno do individualismo moderno se efetiva na constituição do que ficou posteriormente conhecido como *homo economicus*, isto é, um protótipo universal do comportamento humano na tentativa de abstrair a complexidade do comportamento do indivíduo em uma unidade básica na condução da decisão no âmbito econômico.

Em *Sobre a definição e o método da economia política*, Mill estabeleceu os elementos metodológicos iniciais para o posterior desenvolvimento do *homo economicus*. Mill (2007) afirma que o fundamento da economia política é lidar com os desejos humanos. Desejos esses que podem ser reduzidos a máxima utilitarista no âmbito econômico: o ser humano sempre deseja possuir mais riqueza do que menos riqueza. Isto é, a economia política abstrai todas as demais formas de atividade não econômica com o intuito de dar enfoque exclusivo ao desejo dos indivíduos de possuir mais riquezas.

Embora nunca tenha dado nome ao seu agente econômico representativo, uma vez que os indivíduos possuem uma natureza humana inerente, Mill afirma que todos os indivíduos podem ser homogeneizados em um arquétipo único de conduta humana. As leis econômicas, entendidas como leis naturais, emergiriam desses indivíduos que agem com

auto interesse em busca de mais riqueza. De acordo com Mill (2007, p. 42), a economia política investiga “as leis que regem essas várias operações, sob a suposição de que o homem é um ser determinado, pela necessidade de sua natureza, a preferir uma porção maior de riqueza a uma menor em todos os casos, sem qualquer outra exceção”.

Um ponto importante para o estabelecimento do agente econômico representativo diz respeito ao método que baliza a investigação científica da economia e isso está diretamente ligado ao porquê a ortodoxia econômica ainda se utiliza do agente representativo até os dias atuais.

Mill (2007) afirma que a Economia Política é uma ciência abstrata fundamentada em uma perspectiva hipotético-dedutiva. Isto é, a economia política é uma ciência que se utiliza de hipóteses abstratas e reduzidas sobre a realidade econômica, criando modelos hipotéticos simplificados, com o objetivo de deduzir os desdobramentos do comportamento dos agentes e do sistema econômico nesse sistema teórico ideal. É por isso que é necessário e suficiente para a economia política, enquanto ciência, abstrair todas as “paixões” e “desejos” dos seres humanos, deixando apenas a ação universal e inevitável de buscar mais riqueza em benefício próprio.

Essa posição hipotética-dedutiva é também a raiz pelo qual as teorias econômicas ortodoxas contemporâneas ainda permanecem amparadas em uma visão específica de agente econômico representativo, mesmo que a vasta quantidade de evidências em favor de uma conduta humana mais complexa no âmbito econômico se apresente. O ponto é que uma posição científica como a de Mill levou naturalmente ao estabelecimento de uma conduta humana específica e universal, dando as bases para o posterior surgimento do *homo economicus*.

Bee e Desmarais-Tremblay (2023) afirmam que é a partir da caracterização do agente econômico feita por Mill que a ideia de *homo economicus* ganha corpo tornando-se o agente representativo universal das teorias econômicas ortodoxas. A partir de um longo processo de utilização e refinamento, o agente econômico ideal recebe sua alcunha a partir da década de 1870 na Inglaterra sob o nome de *economic man*, e na França sob a versão latina *homo economicus*. Segundo os autores, a partir do estabelecimento do pensamento marginalista/neoclássico, a ideia do agente representativo foi vastamente utilizada e popularizada por grandes economistas como Vilfredo Pareto.

A chamada “Revolução marginalista” promovida por autores como Stanley Jevons, Carl Menger e Léon Walras, a partir da década de 1870, reorientou os fundamentos da investigação científica na economia em busca de uma maior aproximação com as ciências

naturais. O objetivo foi transitar para a construção da ciência econômica enquanto uma ciência matematicamente estabelecida, pura, e que tem como fundamento a construção de modelos hipotético-dedutivos que representem idealmente as relações econômicas reais.

Aproximando-se de forma mais clara e decisiva da física, os marginalistas estabeleceram o cálculo diferencial como âncora de seus modelos, bem como o abandono da teoria do valor trabalho e a aceitação da teoria do valor utilidade, uma perspectiva subjetiva do valor.

Um ponto importante para a efetivação do agente representativo como âncora analítica do pensamento econômico ortodoxo desde a gênese da escola marginalista é a incorporação decisiva da concepção de mundo atomista que era hegemônica no pensamento moderno desde a revolução científica do século XVI. Uma vez que a realidade natural é formada apenas pela combinação de átomos que dão origem as estruturas do mundo, a realidade social também é composta apenas pelos indivíduos singulares, com uma natureza humana dada. Isto é, os átomos sociais. Nesse sentido, toda investigação na ciência econômica deve ter como fundamento a análise do indivíduo, esse, por sua vez, dotado de um comportamento específico e universal nas interações econômicas.

De acordo com Ganem (2012), o objetivo dos marginalistas era construir uma ciência econômica pura e exata. Para isso, precisaram reorientar uma série de elementos até então estabelecidos na economia política. Essa reconstrução da economia política, que mais tarde se tornaria apenas Economia com Alfred Marhsall, propôs que (1) a matemática (cálculo diferencial) fosse a linguagem central da economia política; (2) teoria do valor utilidade (subjetivo); (3) foco exclusivo em relações puramente econômicas; e, o mais importante (4) abstração das qualidades dos indivíduos para os conceber como homogêneos.

Em *A Teoria da Economia Política*, W. Stanley Jevons inicia esse processo no ano de 1871. Segundo o autor, a economia política deve ser entendida como uma ciência matemática assim os as ciências naturais, especificamente a física. Além disso, o autor ainda estabelece que sua concepção de sistema econômico deve seguir a visão encontrada nas ciências físicas, isto é, que pode ser decomposta em elementos mais simples. Ou seja, o autor abraça o atomismo e reducionismo para a análise econômica. A economia, portanto, é meramente um agregado de indivíduos e o foco da análise deve ser o indivíduo em abstrato.

Em *Princípios de Economia Política*, publicado também em 1871, Carl Menger também direciona seus esforços na reorientação científica da economia política. A

construção de uma economia política pura e exata necessitava seguir o caminho das ciências físicas do período, isto é, abraçar o atomismo e o reducionismo. Era necessário “reduzir os fenômenos complexos da atividade econômica humana aos elementos mais simples que ainda podem ser submetidos a observação precisa” (MENGER, 1983, p. 46). Esses elementos mais simples do sistema econômico seriam justamente os indivíduos, que quando modelados, precisariam ter suas qualidades e atributos abstraídos como forma de garantir a máxima precisão.

León Walras, em *Elementos de Economia Política Pura*, fundamenta decisivamente a reorientação da economia política rumo a uma ciência pura, exata e matematicamente fundamentada, aproximando ainda mais a Economia com as ciências naturais, especificamente a física. O resultado dessa nova postura, agora acabada, é que o sistema econômico nada mais seria, portanto, que:

o resultado da ação de indivíduos independentes (os átomos sociais) que perseguiriam exclusivamente seu auto-interesse, sendo o equilíbrio dos mercados alcançado por meio do jogo da oferta e demanda que faria com que os preços gravitassem em torno de seu ponto de equilíbrio (CERQUEIRA, 2006, p. 692).

Ao reorientar os fundamentos científicos da economia política, os neoclássicos construíram uma “ciência da economia” pura, matematicamente fundamentada, expurgando quaisquer elementos não puramente econômicos, como os valores, o Estado, a moral e a heterogeneidade dos indivíduos. É a partir disso que se efetivou decisivamente a construção do agente econômico como “um ser abstrato, atomizado e movido pelo cálculo, e que, através de um mecanismo de ajuste automático, produz o equilíbrio, uma noção (precisa) física que substitui a noção (vaga) de bem-estar smithiana” (GANEM, 2012, p. 151).

Foi em 1900 que Pareto, no entanto, definiu decisivamente o agente econômico representativo de uma ciência econômica pura e exata. Segundo o italiano:

A abstração baseada no sujeito é a origem do que é chamado de *homo oeconomicus*. Esse é um ser abstrato que retém apenas um pequeno número das características dos homens no mundo real. Se adotarmos o ponto de vista de que o prazer é uma quantidade, o homem é reduzido a uma máquina de prazer que busca obter a maior soma total de prazer em cada ocasião. Se olharmos a questão do ponto de vista de uma das escolhas, o *homo oeconomicus* se torna uma máquina para afetar essas escolhas, e essa máquina, dadas as circunstâncias, constantemente faz a mesma escolha (PARETO, 2008, p. 463).

A cientificidade econômica, fundamentada em modelos de equilíbrio geral e baseada na matematização e abstração das características do mundo real, é considerada o núcleo da ortodoxia econômica. Essa perspectiva assume a perfeita racionalidade dos agentes econômicos, ignorando a instabilidade, a incerteza e os processos adaptativos presentes no sistema econômico real. Embora esses elementos metodológicos tenham alcançado sucesso em certos campos das ciências naturais, sua aplicação nas ciências sociais revela resultados problemáticos, reduzindo a sociedade a átomos humanos isolados e negligenciando as condições sociais, históricas, políticas e psicológicas que permeiam as atividades econômicas.

Essa visão científica exauriu a compreensão do mundo humano, ao reduzi-lo a uma dimensão única de extensão e relações quantitativas. No entanto, desde o início do século XX, surgiram críticas e novas abordagens científicas que visam superar as limitações da cientificidade mecânica, reconhecendo a necessidade de considerar a complexidade, a interação e a imprevisibilidade dos fenômenos sociais, adotando uma postura científica mais adequada à realidade.

O conceito de *homo economicus* se perpetuou hegemonicamente com a teoria econômica neoclássica, que se desenvolveu no final do século XIX e início do século XX. A teoria neoclássica se baseia na ideia de que a economia é um sistema de mercado em que os indivíduos atuam de forma autônoma e racional, buscando maximizar sua utilidade e seus ganhos financeiros. Nesse contexto, o indivíduo é visto como um agente racional, que busca sempre a maximização de seus próprios interesses, levando em conta as informações disponíveis e as restrições orçamentárias. O termo representa uma abstração do comportamento humano, que busca explicar as escolhas dos indivíduos em termos de racionalidade econômica. Segundo essa perspectiva, os indivíduos têm preferências bem definidas e tomam decisões de forma consistente e lógica, levando em conta as informações disponíveis e as restrições orçamentárias.

A teoria econômica neoclássica, que se baseia no conceito de *homo economicus*, se tornou dominante no pensamento econômico ao longo do século XX. No entanto, essa perspectiva também enfrentou críticas e questionamentos por parte de outros campos do conhecimento, como a psicologia, a sociologia e a antropologia.

3 CRÍTICA AO INDIVIDUALISMO E A RACIONALIDADE SUBSTANTIVA

Uma das críticas mais importantes ao agente econômico representativo foi feita por Herbert Simon. Em seu livro *Comportamento Administrativo* (1947), Simon argumentou que a tomada de decisão em ambientes complexos, como o mundo dos negócios, não pode ser reduzida a um processo de maximização de utilidade.

Simon defendeu que as pessoas são limitadas em sua capacidade cognitiva e informacional, e que a tomada de decisão é uma atividade que envolve escolhas satisfatórias e não ótimas. Segundo Simon, os indivíduos enfrentam incertezas, limitações de informação e restrições cognitivas que impedem que eles considerem todas as alternativas possíveis e identifiquem a melhor opção. Em vez disso, as pessoas usam heurísticas e regras práticas para tomar decisões, o que leva a escolhas satisfatórias, mas não necessariamente ótimas (SIMON, 1997).

A ideia de racionalidade limitada foi uma mudança significativa em relação à teoria da escolha racional, que pressupunha que os indivíduos eram capazes de processar todas as informações relevantes e escolher a melhor opção disponível. Simon argumentou que a tomada de decisão é uma atividade que ocorre em condições de incerteza e com restrições de informação, o que torna a maximização da utilidade impraticável.

Em 1946, Hebert Simon em seu artigo “Provérbios de administração”, começa a construir sua abordagem, a respeito de heurística, utilizando a hipótese de racionalidade às vistas das limitações cognitivas, procurando estimular a realização de pesquisas que mostrassem o quão distante da tradicional teoria da maximização da utilidade e de lucro as decisões se apoiavam e essa teoria foi sendo aprofundada conforme o correr da década. Seu pioneirismo nas pesquisas sobre processo de decisão nas organizações foi um dos motivos mencionados para que Simon fosse agraciado com o Prêmio Nobel de Economia, em 1978 (SBICCA, 2014, p. 582).

A racionalidade limitada significa que as pessoas escolhem a opção que é *satisfatória o suficiente*. Essa abordagem leva a escolhas satisfatórias, mas não necessariamente ótimas. Em outras palavras, as pessoas tomam decisões que são boas o suficiente, em vez de decisões que são as melhores possíveis (MELO; FUCIDJI, 2016).

Simon argumentou que as heurísticas e regras práticas que as pessoas usam para tomar decisões são uma resposta adaptativa às limitações cognitivas e informacionais. Ele identificou três tipos de heurísticas: heurísticas de disponibilidade, heurísticas de representatividade e heurísticas de ancoragem e ajuste. As heurísticas de disponibilidade referem-se à tendência das pessoas de usar exemplos mais recentes e memoráveis para avaliar a probabilidade de um evento ocorrer. As heurísticas de representatividade referem-

se à tendência das pessoas de usar estereótipos e características superficiais para avaliar a probabilidade de um evento ocorrer. As heurísticas de ancoragem e ajuste referem-se à tendência das pessoas de começar com uma estimativa inicial e ajustá-la conforme mais informações são obtidas (SIMON, 1996).

A ideia de racionalidade limitada teve implicações significativas para a teoria econômica. A teoria da escolha racional assumia que as pessoas eram capazes de processar todas as informações relevantes e tomar decisões ótimas. A ideia de racionalidade limitada desafiou essa suposição, argumentando que as pessoas são limitadas em sua capacidade cognitiva e informacional e, portanto, não podem tomar decisões ótimas em ambientes complexos.

A crítica de Herbert Simon à teoria da escolha racional abriu caminho para o surgimento de novas abordagens na economia. A teoria da escolha racional e o modelo de *homo economicus* foram questionados por sua incapacidade de explicar a tomada de decisão em ambientes complexos e por sua suposição de que os indivíduos são totalmente racionais e egoístas.

Uma das abordagens que surgiram em resposta a essas críticas foi a Economia Comportamental. A Economia Comportamental é uma abordagem que incorpora *insights* da psicologia e da sociologia para explicar o comportamento humano. A economia comportamental reconhece que os indivíduos são limitados em sua capacidade cognitiva e informacional e que a tomada de decisão é uma atividade que ocorre em condições de incerteza e complexidade (MELO; FUCIDJI, 2016).

Outra abordagem que surgiu em resposta às críticas à teoria da escolha racional foi a teoria da complexidade. A teoria da complexidade argumenta que a economia é um sistema complexo e dinâmico, e que a tomada de decisão é uma atividade que envolve interações entre agentes e *feedbacks* mútuos. A teoria da complexidade reconhece que as escolhas dos indivíduos afetam o ambiente econômico e que o ambiente econômico afeta as escolhas dos indivíduos (MELO; FUCIDJI, 2016).

Em resumo, a crítica à teoria da escolha racional e do *homo economicus* abriu caminho para o surgimento de novas abordagens na economia, como a economia comportamental e a teoria da complexidade. Essas abordagens reconhecem que os indivíduos são limitados em sua capacidade cognitiva e informacional.

Uma das principais críticas ao *homo economicus* é a de que o modelo desconsidera a complexidade do comportamento humano e suas motivações, limitando-se a uma visão simplista e unidimensional do indivíduo. A Economia Comportamental, por exemplo, busca

incorporar elementos como as emoções, os hábitos e as relações sociais na análise do comportamento do agente econômico.

Essas e outras críticas à racionalidade do *homo economicus* levaram ao surgimento da economia comportamental, que busca incorporar os *insights* da psicologia e de outras ciências sociais na teoria econômica, abordado mais adiante.

4 O NASCIMENTO DA ECONOMIA COMPORTAMENTAL E SUAS CONTRIBUIÇÕES

Na década de 1970, o protótipo do *homo economicus* enfrentou críticas significativas. As críticas dirigiam-se ao fato de que a hipótese do *homo economicus* não conseguia explicar adequadamente o comportamento humano em ambientes de incerteza e complexidade (MELO; FUCIDJI, 2016).

Para Ávila e Bianchi (2015), a Economia Comportamental surge com o intuito de criar modelos que tratam o tema da racionalidade do indivíduo de forma mais realista, diante de suas escolhas, trazendo como apoio interdisciplinaridade com a psicologia, trazendo a tradição experimental para esse processo de entendimento. A partir da década de 1950, os primeiros autores, a exemplo de Hebert Simon, começaram a trazer outra perspectiva a respeito da racionalidade, fazendo uso de mecanismos cognitivos para analisar o comportamento do indivíduo, cunhando assim o termo “racionalidade limitada” (*bounded rationality*) para sumarizar a proposta de que em função de limitações cognitivas, nossa mente não consegue solucionar problemas dentro dos padrões exigidos por um comportamento “economicamente racional” (ÁVILA E BIANCHI, 2015).

A década de 1960 e 1970 foi muito rica para a ciência econômica no que concerne o uso de experimentos como forma de testagem empírica dos postulados das teorias econômicas. O desenho da pesquisa experimental estava em pleno uso em diferentes áreas como a psicologia e a sociologia, sendo a Economia uma área retardatária que havia começado a se interessar do teste de hipóteses a partir de experimentos controlados (BIANCHI; SILVA FILHO, 2001).

No entanto, desde sua gênese, a economia política sempre desconfiou e rechaçou do uso de experimentos isolados do meio externo como processo de investigação adequada para testar hipóteses e teorias. John Stuart Mill, por exemplo, foi um famoso crítico do uso dos experimentos isolados que era lugar-comum na física para a economia política. O autor inglês sempre alertou para o fato da impossibilidade de fazer um experimento isolado das perturbações externas que ocorrem no domínio da sociedade.

Seria necessário realizar um experimento crucial (*experimentum crucis*) livre das chamadas “causas perturbadoras” que ocorrem na realidade econômica, isto é, o sem número de eventos simultâneos que ocorrem das relações econômicas (BIANCHI; SILVA FILHO, 2001).

Bianchi e Silva Filho (2001) argumentam, no entanto, que o desenvolvimento dos desenhos de pesquisas em experimentos tem auxiliado e se tornado uma importante fonte de *insights* ao testar hipóteses e teorias, bem como no próprio desenvolvimento de teorias, quando as estabelecidas são refutadas pelos experimentos.

Um dos primeiros pesquisadores a utilizar, de forma sistemática experimentos para estudar a tomada de decisão econômica foi Vernon Smith, da Universidade George Mason. Em 1962, Smith começou a realizar experimentos para testar a teoria da escolha racional e o modelo de *homo economicus*. Em seus experimentos, Smith descobriu que as pessoas não se comportavam de acordo com as suposições da teoria da escolha racional e do modelo aceito. Em vez disso, as pessoas tomavam decisões com base em fatores como normas sociais, reciprocidade e outras considerações não monetárias.

Os experimentos realizados em laboratórios permitem a investigação de comportamentos e decisões econômicas em condições controladas, o que é difícil de ser feito em um contexto de mercado real. Esses experimentos oferecem uma maneira de testar teorias econômicas em um ambiente controlado e medir o comportamento dos indivíduos em situações específicas.

Além disso, a citação desses experimentos destaca a importância da economia experimental para o desenvolvimento de novas teorias e modelos econômicos. Os resultados desses experimentos são frequentemente usados para refinar teorias e modelos existentes ou para desenvolver novas teorias que melhor se ajustam à realidade observada em laboratório.

Por fim, a citação dos experimentos de Vernon Smith destaca a importância da interdisciplinaridade na economia. A abordagem experimental da economia requer a colaboração de especialistas em diversas áreas, como matemática, psicologia, neurociência e filosofia, entre outras. Isso sugere que a economia não pode ser estudada de forma isolada, mas deve ser vista como parte de um conjunto mais amplo de disciplinas que se inter-relacionam para fornecer uma compreensão mais abrangente do comportamento humano e das decisões econômicas.

Um dos experimentos mais notáveis realizados por Smith é conhecido como o "Jogo do Ultimato" (*Ultimatum Game*), onde dois participantes devem dividir uma quantia

monetária. Um participante faz uma oferta de como dividir o valor entre eles, e o segundo participante pode aceitar ou rejeitar a oferta. Se a oferta for aceita, o dinheiro é dividido conforme proposto. No entanto, se a oferta for rejeitada, nenhum dos participantes recebe qualquer quantia. Esses experimentos permitiram a Smith e outros pesquisadores observar como os indivíduos tomam decisões em situações econômicas e como fatores como equidade, reciprocidade e aversão à desigualdade influenciam seu comportamento (BIANCHI; SILVA FILHO, 2001).

Além do Jogo do Ultimato, Vernon Smith realizou vários outros experimentos que exploram temas como leilões, trocas em mercados duplos e negociações. Esses experimentos contribuíram para o desenvolvimento da economia comportamental, fornecendo *insights* sobre o comportamento humano e questionando suposições da teoria econômica tradicional. Vernon Smith, por meio desses experimentos, chegou a várias conclusões importantes sobre o comportamento humano em situações econômicas.

(1) Aversão à desigualdade: Os experimentos de Smith demonstraram que as pessoas têm uma aversão à desigualdade injusta. Elas estão dispostas a rejeitar ofertas desiguais no Jogo do Ultimato, mesmo que isso signifique renunciar a dinheiro. Isso indica que a equidade é um fator relevante nas decisões econômicas.

(2) Reciprocidade: Os experimentos também mostraram que os participantes muitas vezes agem de forma recíproca, respondendo às ações dos outros de maneira correspondente. Se um participante oferece uma divisão justa, o outro tende a retribuir de forma justa. Isso sugere que a reciprocidade desempenha um papel importante nas interações econômicas.

(3) Comportamento não totalmente racional: Os resultados dos experimentos de Smith desafiam a suposição tradicional de que os indivíduos sempre agem de forma estritamente racional e maximizadora de utilidade. Eles indicam que o comportamento humano nem sempre se encaixa nessas premissas, revelando limitações na racionalidade e levando à busca de soluções satisfatórias.

(4) Mercados competitivos: Smith também realizou experimentos em mercados duplos, nos quais os participantes interagem comprando e vendendo bens. Ele observou que a competição em tais mercados leva a preços mais eficientes e a uma melhor alocação de recursos, apoiando a ideia de que a concorrência é benéfica para a eficiência econômica.

Vernon Smith (2007) argumenta que os experimentos comportamentais em economia possuem uma série de objetivos, tipificações e conclusões a respeito do comportamento real dos agentes econômicos em um mundo não essencialmente ideal.

Como objetivos, o autor expõe que os experimentos comportamentais são essenciais para: (1) testar ou discriminar teorias; (2) explorar causas das falhas de uma teoria; (3) estabelecer regularidades empíricas como base para novas teorias; (4) comparar ambientes com mesmas instituições; (5) comparar instituições; (6) avaliar propostas políticas; (7) testagem para desenho de instituições.

Ainda segundo o autor, os experimentos são fundamentais, pois possuem a vantagem de testagem direta de hipóteses: experimentos de laboratório têm a vantagem de permitir um teste mais direto de hipóteses comportamentais, resolvendo parcialmente o problema com obtenção de dados para testes desse tipo. No mesmo sentido, o pesquisador possui substancialmente mais informação sobre o ambiente de experimentação do que no campo. Além disso, o controle do experimento em laboratório permite ao pesquisador variar os parâmetros de maneira sistemática, com facilidade, e ainda pode coletar informações as quais os pesquisadores de campo não tem acesso. Por fim, replicabilidade (reproduzir o experimento) e controle (manipular as condições de comportamento) garantem que os experimentos sejam cientificamente robustos.

Smith (2007) elenca uma série de aprendizados a partir dos resultados obtidos por diversos tipos de desenho de experimentos comportamentais que podem ou não colocar em xeque diversos elementos teóricos de escolas do pensamento econômico. Um dos principais é a importância das instituições ao moldar o processo de decisão dos agentes econômicos. Isto é, existe um condicionamento relativo que atua e afeta a forma com que os agentes tomam suas decisões. Portanto, não são indivíduos com liberdade absoluta, pois são influenciáveis por condicionantes ambientais e institucionais.

O autor afirma, no entanto, que os experimentos têm corroborado com situações de otimização em ambientes de mercado. Um ponto a destacar, porém, é que o autor afirma que as informações disponíveis são fundamentais para a tomada de decisão, mas que informações completas não necessariamente garantem uma situação ótima no mercado.

Outro ponto que o autor destaca é a heterogeneidade com que os agentes utilizam suas informações disponíveis, uma vez que estão sempre em situações de incerteza por não saberem ao certo como que os demais agentes agirão com as informações disponíveis.

Por fim, outro achado importante que os experimentos proporcionaram foi o Efeito Dotação (*Endowment effect*), que nada mais é do que um viés cognitivo que leva pessoas

a atribuir maior valor a coisas de sua posse. Mesmo que objetos idênticos, existe uma tendência psicológica em valorar a mais sempre os objetos que temos em posse em relação ao mesmo objeto que outro indivíduo possui.

Essas conclusões forneceram *insights* valiosos sobre o comportamento econômico humano e ajudaram a moldar a economia comportamental como um campo de estudo que complementa e desafia as premissas da teoria econômica tradicional. É importante ressaltar que a pesquisa experimental em economia comportamental não se limita apenas aos estudos realizados por Vernon Smith, mas seu trabalho pioneiro é amplamente reconhecido e influente no campo.

Contribuições significativas para a Economia Comportamental vieram de autores como Amos Tversky e Daniel Kahneman, que colaboraram em uma série de estudos na década de 1970 e 1980. Esses estudos foram importantes para o desenvolvimento da teoria da heurística e dos vieses cognitivos. A teoria das heurísticas e dos vieses cognitivos reconhece que as pessoas usam atalhos mentais, ou heurísticas, para tomar decisões em ambientes de incerteza e complexidade. No entanto, essas heurísticas podem levar a erros sistemáticos, conhecidos como vieses cognitivos.

Kahneman (2012), em *Rápido e Devagar: Duas formas de Pensar*, defende que percebemos a realidade de duas formas e tomamos decisões através de duas formas de pensar, as quais dão nome ao livro. Ele apresenta dois sistemas distintos, 1 e 2, que funcionam de formas diferentes. Na parte dois de seu livro o autor realiza um estudo sobre as heurísticas de julgamento explorando a questão da dificuldade de o indivíduo pensar de forma estatística, pois a maior parte das decisões do dia a dia, comandadas pelo sistema 1 (aquele rápido) baseia-se em operações automáticas, rápidas, complexas e constantemente atrelado a emoções e memórias associativas.

As dificuldades do pensamento estatístico contribuem para o principal tema da parte 3, que descreve uma limitação desconcertante de nossa mente: nossa confiança excessiva no que acreditamos saber, e nossa aparente incapacidade de admitir a verdadeira extensão da nossa ignorância e a incerteza do mundo em que vivemos. Somos inclinados a superestimar quanto compreendemos sobre o mundo e subestimar o papel do acaso nos eventos. A superconfiança é alimentada pela certeza ilusória da percepção tardia (KAHNEMAN, 2012, p. 19).

Fica claro, ao revisitar a obra de Kahneman e confirmado pelo próprio autor que uma de suas inspirações para a ideia da dificuldade de pensamento estatístico foi a obra *Fooled by Randomness*, de Nassim Nicholas Taleb (2008), que evidencia o excesso de confiança

do indivíduo naquilo que ele sabe que conhece e da mesma forma excessiva despreocupação com o que sabe desconhecer. Segundo Kahneman (2012), “[s]omos inclinados a superestimar quanto compreendemos sobre o mundo e subestimar o papel do acaso nos eventos”.

Sunstein (2017) traz um importante elemento a respeito do conceito de *Nudge*, ela aponta que tem se intensificado o interesse de gestores públicos e privados no uso dos *Nudges* para incentivar boas práticas, por assim dizer, preservando a livre escolha do indivíduo. Para as políticas públicas esse formato se mostra interessante por ser “de baixo custo e com potencial para atingir objetivos econômicos e de outras naturezas (inclusive a saúde pública)” (SUNSTEIN, 2017, p. 1026).

Segundo Thaler e Sunstein (2008) *Nudge* é uma mudança provocada em um ambiente com o objetivo de influenciar o comportamento das pessoas que passarem por ele numa direção desejada. A exemplo disso, o experimento feito no aeroporto da Holanda colocando um adesivo de uma mosca em um mictório de banheiro, incentivando de forma sutil os homens a mirarem nela e não errarem o próprio mictório. Essa mesma estratégia poderia ser utilizada para influenciar as pessoas a fazerem ações benéficas, mostrando os benefícios que os *nudges* são capazes de trazer. Para incentivar as pessoas a comerem de forma mais saudável, por exemplo, pode-se tornar comidas saudáveis mais visíveis em lanchonetes do que comidas pouco saudáveis. Ao compreender melhor as peculiaridades que as pessoas exibem em suas decisões a economia comportamental traz vários conhecimentos que podem ajudar as pessoas a tomarem decisões melhores para elas mesmas e para as pessoas ao seu redor.

Em seu livro, *Misbehaving: The making of Behavioral Economics*, Thaler (2019) aborda os conceitos principais e a conformação histórica da economia comportamental. Fala de fatores supostamente irrelevantes (FSI), como o efeito dotação, onde diversos estudos e experimentos mostraram que as pessoas tendem a valorizar mais as coisas que elas já possuem ou com as quais se sentem conectadas, essencialmente, quanto mais pessoal for a decisão, menos precisos serão os modelos econômicos. Além disso, o autor pede que seja levado em consideração os custos irrecuperáveis, também chamados de custos afundados ou os recursos que foram articulados para a realização de determinadas atividades e ou projetos. Normalmente, os economistas enfatizam que a utilidade de um projeto ou ação não depende e não deve depender de custos irrecuperáveis, no entanto, como prova o autor, esse não é o caso dos seres humanos, as pessoas pensam constantemente sobre o que gastar sua utilidade pode estar relacionada a esses custos.

Segundo Thaler (2019) querer que pessoas normais se engajem em análises complexas é algo irrealista, pois os indivíduos possuem claramente uma racionalidade limitada. Para explicar os FSI's (fatores supostamente irrelevantes) o autor introduz a teoria dos prospectos, deslocando as noções tradicionais de utilidade à medida que uma descoberta central serve de sustentáculo a sua teoria, a felicidade das pessoas tende a se elevar à medida que elas se tornam mais ricas, porém a uma taxa decrescente.

No entanto, a utilidade é essencialmente marcada pela diminuição da sensibilidade, isso não significa que a teoria dos prospectos seja perfeita. Uma abordagem mais enriquecedora, capaz de levar a pesquisa científica a entrar em contato com a vida real das pessoas é de que a Economia Comportamental é imperativa. Ele fala em dois tipos de utilidade, de transação e de aquisição, onde a primeira baseia-se na teoria econômica clássica, assemelhando-se ao conceito de excedente do consumidor, segundo o qual ganha-se devido as diferenças entre os preços de determinados produtos. Por outro lado, a segunda utilidade baseia-se na diferença entre o preço efetivamente pago por uma pessoa por uma mercadoria e o preço que se esperaria pagar em uma determinada situação; trata-se de um julgamento de qualidade com base em custos afundados e fatores situacionais. O que torna a utilidade de aquisição problemática, porém, é que os seres humanos têm dificuldade em separar os custos irrecuperáveis dos custos diretos e de outras despesas e este fato permite que os vendedores alterem os preços de referência percebidos, criando assim a ilusão de um acordo.

O autor ainda ressalta que as pessoas são incapazes de se conter, pois são constantemente atormentadas por uma forte tensão entre paixão e razão, emoção e lógica, como Adam Smith já havia reconhecido no século XVIII. A teoria que ele e seus colaboradores elaboraram fundamenta-se em uma metafórica dualidade entre o planejamento e a realização, onde o indivíduo divide-se em dois EU's, o primeiro um planejador voltado para o futuro idealizado que deseja concretizar e o segundo um realizador que vive para e no presente.

Os estudos de Tversky e Kahneman mostraram que as pessoas muitas vezes usam heurísticas para tomar decisões em vez de fazer cálculos complexos. Essas heurísticas podem levar a erros sistemáticos, como o viés de confirmação, onde as pessoas tendem a buscar informações que confirmam suas crenças existentes e ignorar informações que contradizem suas crenças.

Os estudos de Vernon Smith e a colaboração entre Amos Tversky e Daniel Kahneman foram fundamentais para o desenvolvimento da economia comportamental.

Eles demonstraram que as pessoas muitas vezes usam heurísticas para tomar decisões, o que pode levar a erros sistemáticos, e que fatores como normas sociais e reciprocidade também influenciam a tomada de decisão

Um marco importante para a área foi a escolha do psicólogo israelense Daniel Kahneman para receber, ao lado do economista Vernon Smith, o Prêmio Nobel de Economia de 2002 por seus estudos que forneciam uma visão integrada da psicologia na economia e utilizavam uma abordagem experimental. Também importante foi a premiação de Vernon Smith por consolidar o uso de experimentos em laboratório como ferramenta para estudos empíricos em economia, principalmente para mercados e leilões (ÁVILA, 2015, p. 36).

Outra importante contribuição da economia comportamental é o estudo da cognição social. Isso envolve como as pessoas percebem e interpretam o mundo ao seu redor, especialmente em termos de comportamento e emoções de outras pessoas. A cognição social pode afetar significativamente as decisões econômicas e os resultados dos mercados. Por exemplo, em situações de mercado, as pessoas muitas vezes fazem escolhas que levam em conta as opiniões e preferências dos outros, ao invés de tomar uma decisão baseada puramente em seus próprios interesses egoístas.

Dan Ariely, em seu livro *Previsivelmente Irracional*, explora como as pessoas frequentemente tomam decisões irracionais e não completamente racionais, mesmo quando pensam que estão agindo de tal forma. A partir da apresentação de uma série de experimentos e estudos que demonstram como as emoções, influências sociais, preconceitos cognitivos e outras variáveis psicológicas afetam nossas escolhas cotidianas. Ariely desafia a suposição tradicional da economia clássica de que as pessoas são seres racionais e utilitários que sempre buscam maximizar seus interesses pessoais (ARIELY, 2008).

Ariely (2008) explora temas como a tendência das pessoas de se deixarem influenciar por pontos de referência arbitrários, bem como a aversão à perda e como isso pode levar a comportamentos irracionalmente arriscados. O autor também aborda o impacto do contexto na tomada de decisão e outros fenômenos que revelam a limitação da racionalidade humana e suas influências por diversos fatores.

O autor apresenta, através de exemplos do dia a dia e pesquisas cuidadosamente conduzidas, as nuances da psicologia por trás das escolhas que fazemos. Ariely ressalta que somos previsivelmente irracionais em muitas ocasiões e que nossa racionalidade é

limitada e influenciada por diversos fatores. O livro oferece uma perspectiva interessante e esclarecedora sobre a natureza humana, desafiando algumas das premissas tradicionais da economia e lançando luz sobre os mecanismos que guiam nosso comportamento de maneira muitas vezes inesperada (ARIELY, 2008).

Dentre os experimentos mencionados por Ariely (2008), destaca-se o "Efeito da Âncora", onde números arbitrários podem influenciar o preço que as pessoas estão dispostas a pagar por um produto. Além disso, ele explora a "Aversão à Perda", mostrando como somos mais avessos a perder do que propensos a ganhar. Ariely também apresenta o "Dilema do Biscoito e Chocolate", onde a configuração da oferta influencia as escolhas das pessoas, mesmo quando as opções são essencialmente as mesmas. O autor ainda destaca o "Efeito de Compromisso", demonstrando como tendemos a nos apegar a decisões anteriores, mesmo quando circunstâncias mudam e a decisão anterior não é mais vantajosa. Por fim, o autor explora a "Tomada de Decisão em Grupo", mostrando como a dinâmica do grupo pode influenciar a tomada de decisão individual (ARIELY, 2008).

Akerlof e Shiller (2009) também destacam, em seu livro *Animal Spirits: How Human Psychology Drives the Economy, and Why It Matters for Global Capitalism*, como a psicologia humana influencia a economia e por que isso é relevante para o capitalismo global. Os autores destacam que as decisões econômicas dos seres humanos são frequentemente moldadas por fatores psicológicos, que os autores chamam de "espírito animal". Eles argumentam que a economia não é apenas uma ciência de números e racionalidade, mas também é profundamente influenciada pelas emoções, percepções e comportamentos dos indivíduos e como diferentes aspectos do comportamento humano que afetam a economia, como a confiança, a incerteza, o otimismo e o medo. Esses fatores psicológicos podem levar a mudanças drásticas nos mercados, afetando o investimento, o consumo, a poupança e a tomada de decisões dos indivíduos e das empresas.

Os autores também analisam como as políticas econômicas e as instituições podem ser moldadas para lidar com esses "espíritos animais" e estabilizar a economia, evitando crises e recessões desnecessárias. Eles argumentam que compreender a psicologia humana é crucial para uma compreensão mais abrangente da economia e para desenvolver estratégias eficazes de políticas públicas. Reconhecer e entender os fatores psicológicos que impulsionam a economia, e como isso pode afetar o comportamento dos indivíduos e o funcionamento do sistema econômico como um todo (AKERLOF; SHILLER, 2009).

No livro *A Arte da Escolha* (*The Art of Choosing* em inglês), Iyengar explora diversos experimentos e estudos psicológicos relacionados ao processo de tomada de decisões e como as escolhas afetam nossas vidas.

Experimento da geleia: Nesse experimento, Sheena Iyengar e sua equipe conduziram uma pesquisa em uma loja de alimentos gourmet, onde ofereceram aos clientes a oportunidade de experimentar diferentes sabores de geleia. Em um cenário, havia uma variedade limitada de sabores e, em outro cenário, havia uma grande variedade. O estudo mostrou que, embora mais pessoas tenham parado para experimentar as geleias quando havia muitas opções disponíveis, as pessoas eram mais propensas a comprar quando havia menos opções.

Estudo do paradoxo da escolha: Iyengar explora o fenômeno conhecido como "paradoxo da escolha", no qual ter muitas opções pode levar à paralisia e à dificuldade em tomar decisões. Ela apresenta pesquisas que mostram como a sobrecarga de opções pode levar a uma sensação de insatisfação com as escolhas feitas e impactar negativamente o bem-estar.

Experimento da contribuição de caridade: Um estudo analisado por Iyengar envolveu a apresentação de uma instituição de caridade para os participantes, com diferentes informações sobre a causa e o impacto da doação. Os resultados mostraram que, quando as pessoas recebiam informações detalhadas e específicas sobre como sua doação seria usada, elas eram mais propensas a contribuir.

Pesquisa sobre liberdade de escolha e cultura: Iyengar examina como a cultura pode influenciar a percepção e a importância da liberdade de escolha. Algumas culturas valorizam mais a liberdade de escolha individual, enquanto outras preferem a conformidade social e a adesão a normas coletivas.

Vê-se, portanto, que as evidências trazidas à luz pela Economia Comportamental constroem uma concepção de indivíduo, racionalidade e comportamento humano com uma riqueza em detalhes e complexidade necessária para a teorização da Economia. Nos mostra também a necessária desconstrução das noções hegemônicas a respeito do agente econômico que balizam as teorizações e modelos da ortodoxia econômica.

A Economia Comportamental busca oferecer uma compreensão mais realista do comportamento humano, reconhecendo que as decisões não seguem sempre os padrões da racionalidade clássica. Ela evidencia que fatores como limitações cognitivas, normas sociais, reciprocidade, percepção de justiça e influência institucional moldam as escolhas das pessoas. Experimentos controlados mostram que indivíduos nem sempre maximizam

utilidade de forma estrita, sendo frequentemente guiados por heurísticas, vieses cognitivos, aversão à perda, efeito dotação e influências contextuais, revelando padrões previsivelmente irracionais e a complexidade das interações econômicas.

Apesar de ampliar a compreensão do comportamento econômico, a Economia Comportamental apresenta algumas limitações implícitas, como a dificuldade de generalizar resultados de experimentos laboratoriais para contextos reais e a tendência de focar em desvios individuais em vez de dinâmicas estruturais mais amplas. Além disso, a ênfase em fatores psicológicos e sociais pode, em certos casos, simplificar a interação com variáveis macroeconômicas ou negligenciar completamente a influência de forças institucionais e culturais mais profundas, apontando para a necessidade de integração crítica com outras abordagens econômicas.

CONSIDERAÇÕES FINAIS

Viu-se que a noção de indivíduo cristalizada no *homo economicus* teve uma longa trajetória, desde os primórdios do período moderno, passando pelo surgimento da ciência moderna, até o ressurgimento da ontologia atomista. Esses elementos, associados ao individualismo moderno, foram determinantes para a construção do agente econômico representativo ortodoxia econômica. A problemática inicial deste estudo questionava justamente a validade dessa visão simplificada do indivíduo diante da complexidade e incerteza do comportamento humano, enquanto o objetivo geral era analisar em que medida a Economia Comportamental oferece uma perspectiva mais realista e abrangente do agente econômico.

A partir da revisão teórica e da análise de experimentos econômicos, evidenciou-se que os agentes econômicos não podem ser compreendidos como possuidores das características do *homo economicus*. Ao contrário, são indivíduos com limitações cognitivas, frequentemente influenciados por heurísticas, vieses e pelo contexto institucional e tecnológico em que estão inseridos. Assim, o estudo confirmou que a Economia Comportamental contribui para o desenvolvimento de uma visão mais ampla da tomada de decisão econômica, incorporando fatores psicológicos, sociais e ambientais que a teoria tradicional negligencia.

Ainda assim, surgem desafios e oportunidades para pesquisas futuras. Questões como a interação entre comportamento individual, instituições e tecnologia, bem como o impacto de contextos culturais distintos sobre a tomada de decisão, permanecem pouco

exploradas. Além disso, há espaço para avanços metodológicos que integrem experimentos de laboratório com dados de campo, permitindo análises mais representativas do comportamento econômico real.

Portanto, este estudo reforça a relevância de considerar a psicologia humana na formulação e análise de teorias econômicas, apontando a necessidade de pesquisas futuras que aprofundem a compreensão das limitações cognitivas, do papel das instituições e da influência tecnológica. Tal abordagem contribuirá não apenas para o amadurecimento da Economia Comportamental, mas também para a construção de uma economia mais alinhada com a complexidade e indeterminismo inerentes ao comportamento humano.

REFERÊNCIAS

ARIELY, D. **Previsivelmente irracional**. Rio de Janeiro: Campus, 2008.

ARIELY, D. (2015). Economia Comportamental: um exercício de desenho e humildade, In: ÁVILA, F.; BIANCHI, A. M. (Ed.). **Guia de Economia comportamental e experimental**. 2015, p. 20-25.

AKERLOF, G. A.; SHILLER, R. J. **Animal Spirits: How Human Psychology Drives the Economy, and Why It Matters for Global Capitalism**. Princeton: Princeton University Press, 2010.

ÁVILA, F. A Economia Comportamental: um novo olhar para o ser humano. **Revista da ESPM**, ano 21, ed. 98, no. 3, p. 32-37, mai./jun. 2015

ÁVILA, F.; BIANCHI, A. M. Prefácio, In: ÁVILA, F.; BIANCHI, A. M. (Ed.). **Guia de Economia comportamental e experimental**. 2015, p. 14-19.

ÁVILA, F.; AVILA, M. **Como e Quando Surgiu?** Disponível em: <economiacomportamental.org/como-e-quando-surgiu>. Acesso em: 20 de set. 2022.

BEE, M.; DESMARAIS-TREMBLAY, M. The birth of *homo economicus*: The methodological debate on the Economic agent from J. S. Mill to V. Pareto. **Journal of the History of Economic Thought**, V. 45, N. 1, 2023.

BIANCHI, A. M.; SILVA FILHO, G. A. **Economistas de avental branco: uma defesa do método experimental na economia**. Revista de Economia Contemporânea, v. 5, n.2, p. 129-154, 2001.

CAMERER, C. (1999). Behavioral economics: Reunifying psychology and economics. **PNAS**, v. 96, p.10575-10577.

CERQUEIRA, H. A mão invisível de Júpiter e o método newtoniano de Smith. **ESTUDOS ECONÔMICOS** (SÃO PAULO. IMPRESSO), v. 36, p. 667-697, 2006.

- COUTINHO, C. N. **Carlos Nelson Coutinho: ensaios de crítica literária, filosofia e política**. In Andréa Maria de Paula Teixeira, Gláucia Lelis Alves (org.). Rio de Janeiro: Universidade Federal do Rio de Janeiro, Programa de Pós-Graduação em Serviço Social, 2018.
- GANEM, A. O mercado como ordem social em Adam Smith, Walras e Hayek. **Economia e Sociedade**, v. 21, n. 1, p. 143-164, 2012.
- HENRY, J. **The Scientific Revolution and the Origins of Modern Science**. New York, Palgrave, 2ª ed., 2002.
- HODGSON, G. Why the Problem of Reductionism in Biology Has Implications for Economics. **World Futures**, Vol. 37. p. 69-90, 1993.
- IYENGAR, S. **A arte da escolha**. Belo Horizonte: Unicult Editora, 2013.
- JEVONS, W. S. **A teoria da economia política**. São Paulo: Editora Nova Cultural, 1996.
- KAHNEMAN, D. **Rápido e devagar: duas formas de pensar**. São Paulo: Objetiva, 2012.
- KAHNEMAN, D., KNETSCH, J. L.; THALER, R. H. (1991). Anomalies: The endowment effect, loss aversion, and status quo bias. **Journal of Economic Perspectives**, 5(1), 193-206.
- SUNSTEIN, C. R. Nudging: Um Guia (Muito) Resumido. **REI-REVISTA ESTUDOS INSTITUCIONAIS**, v. 3, n. 2, p. 1023-1034/1035-1044, 2017.
- MELO, T. M.; FUCIDJI, J. R. Racionalidade limitada e a tomada de decisão em sistemas complexos. **REVISTA DE ECONOMIA POLÍTICA (ONLINE)**, v. 36, p. 622-645, 2016.
- MENGER, C. **Princípios de economia política**. São Paulo: Abril Cultural, 1983.
- MILL, J. S. On the Definition and Method of Political Economy. In HAUSMAN, D. (Ed.). **The Philosophy of Economics: An Anthology**. Cambridge: Cambridge University Press, 2007, p. 41-58.
- OLIVEIRA, R. de; GENNARI, A. M. **História do pensamento econômico**. São Paulo: Saraiva, 2009.
- PARETO, V. Summary of Some Chapters of a New Treatise on Pure Economics by Professor Pareto. **Giornale degli Economisti e Annali di Economia, Nuova Serie** 67, p. 453–504, [1900] 2008.
- PRADO, E. **Complexidade e Práxis**. São Paulo: Editora Plêiade, 2011.
- SBICCA, A. Heurísticas no estudo das decisões econômicas: contribuições de Herbert Simon, Daniel Kahneman e Amos Tversky. **Estudos Econômicos** (São Paulo), v. 44, p. 579–603, set. 2014.

ZULIAN, A., JÚNIOR, O. M., & MARIN, S. R. Indivíduo, comportamento e decisão econômica: as contribuições dos conceitos de racionalidade limitada, processos cognitivos duais e heurísticas. **Economia Ensaios**, 33(2), p. 39-57, 2019.

SIMON, H. A. **The sciences of the artificial** (3rd ed.). Massachusetts: MIT Press, 1996.

SIMON, H. A. **Administrative behavior**: a study of decision-making processes in administrative organizations. 4th ed. New York: The Free Press, 1997.

SMITH, A. **A Riqueza das Nações**. São Paulo: Editora Nova Cultura, 1996.

SMITH, V. L. Method in experimental economics. **Experimental Economics**, 5(2), 91-110, 2002.

SMITH, V. Economics in the laboratory. In HAUSMAN, D. (Ed.). **The Philosophy of Economics: An Anthology**. Cambridge: Cambridge University Press, 2007, p. 334-355.

TALEB, N. **Fooled by Randomness**: The Hidden Role of Chance in Life and in the Markets. New York: Random House, 2008.

THALER, R. H. **Misbehaving**: A construção da economia comportamental. Rio de Janeiro: Intrínseca, 2019.

THALER, R., SUNSTEIN, C. **Nudge**: Improving Decisions About Health, Wealth, and Happiness. London: Penguin Books, 2008.

UDEHN, L. **Methodological Individualism**: Background, history and meaning. London: Routledge, 2002.

NOTAS

Endereço de correspondência do principal autor

Campus Universitário Ministro Petrônio Portella - Ininga, Teresina - PI, 64049-550

AGRADECIMENTOS

Agradecemos aos pareceristas pelos pertinentes comentários para melhoria do manuscrito.

CONTRIBUIÇÃO DE AUTORIA

Concepção e elaboração do manuscrito: F. Alves, G. N. Pires

Coleta de dados: F. Alves, G. N. Pires

Análise de dados: F. Alves, G. N. Pires

Discussão dos resultados: F. Alves, G. N. Pires

Revisão e aprovação: F. Alves, G. N. Pires

Todos os autores contribuíram coletivamente

FINANCIAMENTO

Não se aplica.

CONSENTIMENTO DE USO DE IMAGEM

Não se aplica.

APROVAÇÃO DE COMITÊ DE ÉTICA EM PESQUISA

Não se aplica.

CONFLITO DE INTERESSES

Não se aplica

LICENÇA DE USO

Os autores cedem à **Textos de Economia** os direitos exclusivos de primeira publicação, com o trabalho simultaneamente licenciado sob a Licença Creative Commons Attribution Non-Comercial ShareAlike (CC BY-NC SA) 4.0 International. Esta licença permite que **terceiros** remixem, adaptem e criem a partir do trabalho publicado, desde que para fins **não comerciais**, atribuindo o devido crédito de autoria e publicação inicial neste periódico desde que adotem a mesma licença, **compartilhar igual**. Os **autores** têm autorização para assumir contratos adicionais separadamente, para distribuição não exclusiva da versão do trabalho publicada neste periódico (ex.: publicar em repositório institucional, em site pessoal, publicar uma tradução, ou como capítulo de livro), com reconhecimento de autoria e publicação inicial neste periódico, desde que para fins **não comerciais e compartilhar com a mesma licença**.

PUBLISHER

Universidade Federal de Santa Catarina. Programa de Pós-Graduação em Educação Física. LaboMídia - Laboratório e Observatório da Mídia Esportiva. Publicado no Portal de Periódicos UFSC. As ideias expressadas neste artigo são de responsabilidade de seus autores, não representando, necessariamente, a opinião dos editores ou da universidade.

EDITORES

Marcelo Arend
Ronivaldo Steingraber