

UNIVERSIDADE FEDERAL DE MINAS GERAIS
FACULDADE DE CIÊNCIAS ECONÔMICAS
DEPARTAMENTO DE CIÊNCIAS ECONÔMICAS

DANIEL FERNANDO DE SOUZA

O Homo economicus no século XXI:
a emergência de um novo conceito de indivíduo?

Belo Horizonte

2014

Daniel Fernando de Souza

**O *Homo economicus* no século XXI:
a emergência de um novo conceito de indivíduo?**

Monografia apresentada ao Departamento de Ciências
Econômicas da Faculdade de Ciências Econômicas da
Universidade Federal de Minas Gerais como requisito
parcial para a obtenção do Grau de Bacharel em
Ciências Econômicas

Orientador: Prof. Carlos Eduardo Suprinyak

Belo Horizonte
Faculdade de Ciências Econômicas da UFMG
2014

Universidade Federal de Minas Gerais
Faculdade de Ciências Econômicas

Daniel Fernando de Souza

O *Homo economicus* no século XXI: a emergência de um novo conceito de indivíduo?

Monografia apresentada a Faculdade de Ciências Econômicas, da Universidade Federal de Minas Gerais, como requisito parcial à obtenção do Grau de Bacharel em Ciências Econômicas.

Aprovada em ____ / ____ / ____, pela Banca Examinadora constituída pelos seguintes professores:

Prof.

Faculdade de Ciências Econômicas da UFMG

Prof.

Faculdade de Ciências Econômicas da UFMG

Prof. Carlos Eduardo Suprinyak

Orientador

RESUMO

O conceito de indivíduo na Economia, o *Homo economicus*, é muito criticado desde os primórdios da disciplina. Então, para compreender o papel atual dessa noção e o futuro do *Homo economicus* na teoria econômica, foi feita uma análise do surgimento e evolução do termo e do conceito a ele atrelado. O termo teria se originado nas críticas historicistas ao conceito de indivíduo da Economia Política Clássica e teria sido importado para a Economia com uma conotação positiva por Alfred Marshall e os economistas italianos da virada do século XIX para o XX. O conceito teria se originado na ideia de indivíduo cartesiana/lockeana, relacionado ao dualismo mente-corpo. Após a revisão histórica da evolução do conceito na Economia Política Clássica e na Economia Neoclássica e a apresentação das principais críticas desse modelo, foram identificados diversos conceitos de indivíduo que surgiram a partir da década de 1980, tanto aqueles relacionados ao *mainstream* econômico quanto aqueles relacionados à heterodoxia. Pode-se perceber que a Psicologia voltou a ter um papel especial na teorização dos agentes econômicos e que os trabalhos de Herbert Simon foram cruciais para o surgimento de novos modelos de indivíduo na Economia. Foram também identificados esforços interdisciplinares na construção dessas novas noções de indivíduo da Economia que se estende a diversas áreas do conhecimento. Constatou-se que nos dias atuais o *Homo economicus* não é um, mas vários conceitos que disputam espaço na Economia. Também foi constatada uma diversidade de métodos, ferramentas analíticas e abordagens teóricas na formulação destes modelos de indivíduo, o que demonstra uma crescente pluralidade nas teorias econômicas.

Palavras chave: *Homo economicus*; conceito de indivíduo; racionalidade; pluralismo.

ABSTRACT

The concept of the individual in economics, the *Homo economicus*, has been criticized since the beginnings of the discipline. So, to understand the role of this notion nowadays and the future of *Homo economicus* in economic theory, an analysis of the emergence and evolution of this term and concept has been made. The term originated in the historicist's critics of the concept of the individual in the Classical Political Economy and has been imported with a positive connotation to Economics by Alfred Marshall and Italian economists in the turn of the XIX-XX century. The concept originated in the idea of Cartesian/Lockean individual, related to the mind-body dualism. After an historical revision of the concepts in Classical Political Economy and in the Neoclassical Economics and a presentation of the main critics of this model, it has been identified a variety concepts of individuals that have emerged in mainstream economics and heterodox approaches and since 1980. It was possible to notice that psychology once again has an important role in the theorizing of economic agents and that the work of Herbert Simon was crucial to the emergence of new models of individual in economics. It was also identified interdisciplinary efforts in the construction of these new concepts of individual in economics that go far beyond the boundaries of the discipline. It was bore out that *Homo economicus* nowadays is not one, but several concepts that compete for space in economics. It has been also identified a diversity of methods, analytical tools and theoretical approaches in the formulation of this models of the individual, that demonstrates a growing plurality in economic theories.

Palavras chave: *Homo economicus*; concept of the individual; rationality; pluralism.

SUMÁRIO

1.	INTRODUÇÃO	5
2.	A FILOGENIA DO HOMÊM ECONÔMICO – AS ORIGENS.....	10
2.1.	O ancestral comum	11
2.2.	<i>Homo economicus</i> , a Economia Política Clássica e seus críticos.....	13
2.3.	<i>Homo economicus</i> e a revolução marginalista	17
3.	FILOGENIA DO HOMEM RACIONAL NEOCLÁSSICO	21
3.1.	<i>Homo economicus</i> neoclássico no pré-guerra	21
3.2.	<i>Homo economicus</i> neoclássico no entreguerras	26
3.3.	<i>Homo economicus</i> neoclássico no pós-guerra	30
4.	OS NOVOS CONCEITOS DE INDIVÍDUO NA ECONOMIA	35
4.1.	<i>Homo behavioralis</i>	36
4.2.	<i>Homo socioeconomicus</i>	37
4.3.	<i>Homo bioeconomicus</i>	38
4.4.	<i>Homo heuristicus</i>	39
4.5.	<i>Homo habitualis</i>	40
4.6.	<i>Homo psychologicus</i>	43
4.7.	<i>Homo gynoeconomicus</i>	44
4.8.	<i>Homo reciprocans</i>	46
5.	CONCLUSÃO	48
6.	REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS.....	51

1. INTRODUÇÃO

Possivelmente o *Homo economicus*¹ é a espécie do mundo das ideias cuja extinção foi declarada mais vezes. A origem do termo segue em disputa (PERSKY, 1995; O'BOYLE 2007; CARUSO, 2012), entretanto os créditos pela primeira formulação clara e intencional do conceito ao qual o termo foi inicialmente atrelado são dados a John Stuart Mill, pela sua descrição das motivações econômicas dos indivíduos na obra *On the Definition of Political Economy And on the Method of Investigation Proper to It*, de 1836 (PERSKY, 1995; MORGAN, 1996, 2006; O'BOYLE, 2007; PATEL, 2009). O conceito evolui e ganha um papel central na teoria econômica com a revolução marginalista, porém chega a esse ponto sem ser batizado, sendo chamado por uns de *economic man* e por outros de *hedonistic man* (CARUSO, 2012, p.8).

Originalmente, o conceito de *Homo economicus* foi formulado como uma hipótese de trabalho, uma ferramenta analítica válida em um ambiente restrito – a teoria econômica. Porém, a definição do *Homo economicus* como mero conceito técnico de cunho puramente metodológico não correspondia às ambições das sucessivas versões criadas a partir hipótese original (CARUSO, 2012, pp. 9). Então, o termo assumiu diversos significados durante sua história e foi utilizado de diversas maneiras: como ferramenta analítica das ciências econômicas e sociais, assumindo a forma de modelo de indivíduo, tipo ideal ou hipóteses de racionalidade (CARUSO, 2012, p. 10; MORGAN, 2006, pp. 1-2); como explicação da natureza humana, baseada na crença que o homem econômico existe empiricamente e deveria ser explicado como tal (CARUSO, 2012, p. 10); e como um valor ético a ser defendido, um veículo de uma ideologia que deve ser propagada, utilização essa que tem forte viés normativo (CARUSO, 2012, p.10). As caracterizações das motivações para o uso do conceito não são nem exaustivas nem excludentes, mas têm como propósito delinear melhor os sentidos do termo que serão investigados.

Críticas não tardaram a aparecer: Caruso (2012, p. 7) propõe que o termo em latim *Homo economicus*, uma paráfrase do nome dado pelo pai da taxonomia Carolus Linnaeus à espécie humana, possa ter sido cunhado com uma conotação depreciativa pelos economistas da Escola Histórica ainda no século XIX; O'Boyle (2007) relata objeções ao homem econômico de Mill

¹ A grafia *Homo oeconomicus* também é utilizada na literatura acadêmica. Ambas as formas latinizadas tem o mesmo significado, sendo que o termo *oeconomicus* tem origem na tradução para o latim de Cícero para o termo grego *οικονομικοςλογος* - *oikonomikoslogos* - presente nos diálogos socráticos de Xenofonte (HÁLÁNGESCU, 2012).

vindas de economistas sociais católicos que remontam às primeiras décadas do século XX; Persky (1995) relembra um clássico do teórico da administração Peter Drucker, *The End of Economic Man*, de 1939; e Levine (2012) relembra o célebre ataque de Thorstein Veblen em 1898 ao homem econômico no artigo “*Why Is Economics Not an Evolutionary Science?*”. Provavelmente foi Alfred Marshall, em sua “Aula inaugural do curso de economia de Cambridge de 1885”, que utilizou pela primeira vez o termo *Homo economicus* no sentido neoclássico pelo qual ficará famoso e a difusão do termo com uma conotação positiva ficou a cargo dos italianos Vilfredo Pareto, Vito Volterra e Maffeo Pantaleoni (CARUSO, 2012, pp. 8-9).

Mesmo se restringindo apenas à análise do conceito nas ciências econômicas, pode-se constatar que o *Homo economicus* já foi reformulado e replicado inúmeras vezes. Seu fim foi previsto e declarado. Já foi até mesmo motivo de escárnio, ao ponto de ter seu réquiem anunciado (O’BOYLE, 2007; HĂLĂNGESCU, 2012). Todavia, Persky (1995) e Patel (2009) acreditam que grande parte dos economistas contemporâneos ainda defende a espécie fictícia, a ponto de advogar o uso deste conceito em outros domínios das ciências sociais², mesmo após as críticas ao seu uso se multiplicarem, a partir da década de 1970 (MORGAN, 2006, p.25).

Davis (2003) e Morgan (2006) colocam o conceito de homem econômico no centro da economia moderna. Segundo Davis, o conceito de indivíduo é fundamental na nossa sociedade contemporânea e os economistas deveriam dar grande atenção a ele, o que paradoxalmente não ocorre. Davis diz:

“How economics understands individuals has extremely important social consequences. In particular, if the way most economists understand the individual actually contributes to a decline and weakening of contemporary society’s commitment to the integrity of the individual, then a closer look at conceptions of the individual in economics is surely in order” (DAVIS 2003, p.2).

A controvérsia em relação ao *Homo economicus* ganhou maior destaque na economia com os trabalhos seminais de Herbert Simon, Vernon Smith, Daniel Kahneman e Amos Tversky, todos agraciados com o Prêmio de Ciências Econômicas em Memória a Alfred Nobel, que foram essenciais no surgimento e consolidação de dois novos programas de pesquisa, a Economia Experimental e a Economia Comportamental, além de influenciarem outros

² A imposição dos métodos e dos conceitos da economia em outras ciências sociais é conhecida como imperialismo econômico. Para mais sobre o tema, veja Hartley (2002).

trabalhos, como *An Evolutionary Theory of Economic Change* (NELSON & WINTER, 1985) e *Bounded Rationality in Macroeconomics* (SARGENT, 1994).

Ao mesmo tempo, essas discussões abriram espaço para a aproximação da economia com outras áreas do conhecimento, como a psicologia, a sociologia e as neurociências (CAMERER, LOEWENSTEIN, PRELEC, 2005; DOW, 2008). O presente trabalho terá como enfoque o desenrolar dessas discussões na história das ideias econômicas dos últimos trinta anos e suas consequências, com atenção especial para os desenvolvimentos ocorridos na primeira década dos anos 2000. Apesar de não ignorar a importância das outras utilizações do termo *Homo economicus* nem esquecer de que conceitos teóricos e científicos carregam uma carga ideológica e normativa, o trabalho terá como foco a investigação da evolução do conceito como *ferramenta analítica* nas ciências sociais, em especial na economia.

As implicações do debate que se pretende analisar são fundamentais para a economia no século XXI, pois ressoam com uma discussão mais ampla em relação à natureza humana, capitaneada pelos avanços na psicologia evolutiva, na psicologia social, na psicologia cognitiva e nas neurociências (COSMIDES & TOOBY, 1994; CAMERER, LOEWENSTEIN, PRELEC, 2005; GINGERENZER & SELTEN, 2002; HAASE, PINHEIRO-CHAGAS, ARANTES, 2009).

Então, para compreender o futuro do *Homo economicus* na teoria econômica, é necessário entender como o indivíduo está sendo teorizado na economia. O recorte temporal da pesquisa compreende a década de 1980 até o presente. A década de 1980 foi escolhida como marco divisor por diversos motivos.

O primeiro deles é o fato de que o conceito de indivíduo e sua utilização dentro da teoria neoclássica sofreram pesadas críticas no período imediatamente anterior à década de 1980. O trabalho de Herbert Simon (1955) gerou várias discussões sobre a racionalidade do homem econômico vigente na teoria neoclássica, o que acabou abrindo espaço para os trabalhos semanais de Kahneman e Tversky (1974; 1979) e para o prêmio Nobel de Simon em 1978. Amartya Sen (1977) faz uma pesada crítica ao comportamento estritamente autointeressado do *Homo economicus*. Vernon Smith (1962, 1976) também inicia seus trabalhos pioneiros em economia experimental antes de 1980. Ainda mais importante, a década de 1970 ficou marcada na história do pensamento econômico pela Crítica de Lucas³ (1976), que ao clamar por microfundamentação coloca mais uma vez o *Homo economicus* em evidência. O interesse

³ A “Crítica de Lucas” refere-se à crítica formulada por Robert Lucas aos modelos macroeconômicos que utilizam relações estatísticas estimadas para prever os efeitos da adoção de uma política econômica, ignorando dessa forma a capacidade dos agentes econômicos de mudar suas regras de decisões em resposta à nova política, apresentado assim expectativas racionais (PALGRAVE, 2008).

pelas consequências destes ataques seguidos ao *core* da teoria neoclássica motiva a escolha da década de 1980 como ponto inicial de investigação.

Em segundo lugar, a década de 1980 vê o surgimento de importantes periódicos que discutem o comportamento humano relacionado a temas econômicos, como o *Journal of Economic Behavior & Organization* (1980), o *Journal of Economic Psychology* (1981) e o *Game and Economic Behavior* (1989). Além disso, temos a fundação de importantes fóruns de discussão sobre o tema como a *International Association for Research in Economic Psychology* (IAREP) em 1982 e a *Economic Science Association* (ESA) em 1986. O surgimento dessas instituições indica que a década de 1980 é um período de amadurecimento das discussões sobre racionalidade e o *Homo economicus*.

Dentro desse período de aproximadamente trinta anos, será dada atenção especial para os anos 2000 e a década atual. No início do século XXI estão se consolidando diversas vertentes teóricas na Economia, o que pode ser confirmado pelo surgimento de novos periódicos acadêmicos como o *Journal of Bioeconomics* em 1999, o *Socio-Economic Review* em 2003 e o *Journal of Neuroscience, Psychology, and Economics* em 2008. Essas novas correntes teóricas podem oferecer conceitos de indivíduos inéditos, o que justifica a investigação mais detalhada dos trabalhos desenvolvidos nesses anos.

Outro fator que torna os anos mais recentes interessantes para a investigação são os prêmios Nobel de Kahneman e Vernon Smith (2002), Elinor Ostrom (2009), Al Roth (2012) e Robert Shiller (2013), que mostram que a comunidade acadêmica tem dado importância para trabalhos que apresentam concepções de indivíduo diferentes do *Homo economicus* tradicional e formas alternativas de aplicar esses conceitos de homem econômico.

Portanto, será realizada uma revisão da literatura acadêmica relacionada ao conceito do *Homo economicus*, de forma a mapear o que parece ser uma miríade de esforços teóricos recentes na construção do novo paradigma de indivíduo na economia (BOWLES & GINTIS, 1993; THALER, 2000; ETZIONI, 2003; NELSON & WINTER, 1985, FERREIRA, 2007). Trabalhos como os de Gintis (2007), Wang (2001), Bessy & Favereau (2003), Hodgson (2009), Gigerenzer & Brighton (2009), Tomer (2008) e Ferreira (2007) demonstram que existem esforços que vão além da mera desconstrução do *Homo economicus* ao apresentarem modelos de indivíduo alternativos.

A partir da revisão da literatura será possível identificar os principais periódicos acadêmicos onde se desenvolvem as discussões sobre o *Homo economicus*, como o *Journal of Socio-Economics* e o *Journal of Economic Psychology*, o que ajudará na identificação das correntes teóricas que participam do debate e das diversas áreas do conhecimento que

participam da reformulação do homem econômico. A monografia será dividida em cinco capítulos, contando com este primeiro capítulo introdutório e o capítulo final de conclusão.

No segundo capítulo, será feita uma concisa revisão histórica da evolução do conceito do *Homo economicus* nos séculos XVIII e XIX, apontando suas origens filosóficas no Iluminismo e seu desenvolvimento na Economia Política Clássica (DAVIS, 2003).

No terceiro capítulo, será discutida a evolução do conceito de indivíduo na teoria neoclássica durante o século XX, com destaque para os esforços da teoria econômica ortodoxa de se afastar de pressupostos psicológicos (GIOCOLI, 2003).

No quarto capítulo, serão apresentadas as principais correntes teóricas econômicas que exploram os limites do homem econômico atual e propõem interpretações alternativas e novas teorias do indivíduo. Um dos objetivos específicos deste capítulo é identificar e classificar os diferentes modelos de *Homo economicus* que foram eventualmente propostos na literatura acadêmica a partir da década de 1980, com atenção especial para os anos 2000 em diante, enfatizando suas respectivas críticas ao *Homo economicus* tradicional. O segundo objetivo é identificar quais são as áreas do conhecimento que contribuem para a teorização do indivíduo na economia, iluminando assim os possíveis aspectos interdisciplinares da construção do homem econômico no século XXI.

O quinto e último capítulo será dedicado a um rápido sumário das análises e conclusões da pesquisa e alguns comentários finais do autor.

2. A FILOGENIA DO HOMÊM ECONÔMICO – AS ORIGENS

Questionamentos sobre a natureza humana estão presentes entre os economistas desde a emancipação da disciplina das outras áreas do conhecimento. Diferentes concepções de indivíduo emergem de acordo com as respostas dadas por cada teórico a essas questões. Pode-se arriscar dizer que existem tantas definições do *Homo economicus* quantos forem os economistas. Morgan (2006, p.22) diz que o homem econômico é um personagem que está sempre em mutação. Porém, será argumentado nesse capítulo que, apesar das particularidades da concepção de indivíduo de cada economista, existem traços em comum na forma como o *Homo economicus* é pensado por autores de uma mesma tradição ou vertente teórica e certa continuidade entre esses conceitos.

Portanto, a intenção desta parte da investigação é apresentar um quadro histórico da evolução do conceito de indivíduo na Economia, uma espécie de “estudo filogenético⁴” da família do *Homo economicus*, enfatizando assim as relações existentes entre as definições dadas por diferentes economistas e correntes teóricas. O esforço de traçar a evolução histórica desse conceito não tem a intenção de ser exaustivo, o que fugiria do escopo do trabalho. O objetivo dessa revisão é fazer uma reconstrução racional das transformações sofridas pelo conceito, um rascunho da filogenia do homem econômico que permita a análise das ramificações mais recentes do conceito.

A dificuldade dessa tarefa se encontra no fato de que nem todos os economistas se propõem a definir claramente seu conceito de indivíduo. Algumas vezes suas concepções sobre a natureza humana estão contidas em seus textos sobre metodologia da economia, outras vezes estão implícitas na sua teorização. O foco então estará em identificar os traços mais marcantes dos conceitos de indivíduo presentes nas teorias de autores representativos de certas escolas do pensamento e que tenham discutido o tema em suas obras.

Inicialmente, pretende-se discutir a origem do *Homo economicus* e o arcabouço filosófico que sustenta seu surgimento. Em seguida, serão apresentadas as primeiras definições dadas pelos economistas clássicos Smith e Mill. Enfim, será discutida a emergência de novos conceitos de indivíduos com a Revolução Marginalista e o surgimento do Marxismo.

⁴ Segundo a *Encyclopædia Britannica* (2014), filogenia “é a história da evolução de uma espécie ou grupo, especialmente em referência às linhas de descendência e relações entre um amplo grupo de organismos”.

2.1. O ancestral comum

O metodólogo da economia John B. Davis propõe em seu livro *The Theory of Individuals in Economics* que o surgimento do conceito de indivíduo na economia, batizado nesse trabalho de *Homo economicus*, está relacionado à separação entre a subjetividade humana e a natureza objetiva no período do Iluminismo, nomeada por ele “dualismo cartesiano-newtoniano” (DAVIS, 2003, p.2). Portanto, o ancestral comum a todos os *Homine economici* teria surgido no contexto da emergência da ciência moderna, o que explicaria parte das suas características essenciais.

Segundo Davis (2003, p.3), durante o período medieval acreditava-se que o mundo estava organizado teleologicamente, seguindo uma ordem natural e providencial. Porém, essa visão vai ser transformada durante o século XVII, quando a manifestação de Deus na natureza começou a ser questionada e a natureza começa a ser comparada com um mecanismo onde existem relações de causa e efeito entre suas partes. O francês René Descartes foi um dos primeiros filósofos a propor essas ideias radicais. Davis argumenta:

“Adopting a view of the world as mechanism dethroned this medieval picture of the world. Descartes still preserved a place for God outside nature by supposing the world operated according to the axioms of mathematics and analytic geometry, themselves determined by divine fiat. More importantly, he supposed that our capacity to understand the world as mechanism depended upon our being able to form clear and distinct ideas which only God could guarantee” (DAVIS, 2003, p.4).

Ainda mais, Descartes defenderia que os sentidos distorcem a real natureza das coisas, portanto a compreensão do mundo só é possível através da desconexão dos sentidos alcançada com a introspecção, que permite o acesso às verdadeiras características dadas por Deus à natureza (DAVIS, 2003, pp. 3-4). Logo, o indivíduo para Descartes é uma essência subjetiva desconectada da natureza objetiva, o que permite tanto uma base independente para o pensamento científico quanto um meio para reconciliar ciência e teologia (DAVIS, 2003, p.2).

Para Davis:

“This fundamental division of the world into an inner subjective domain and an outer objective domain was Descartes’ great contribution to modern thinking, and it remains the foundation for contemporary thinking about the individual as a disengaged subjectivity and the modern view of nature as a “spiritless” domain.” (DAVIS, 2003, p.4)

A concepção cartesiana de indivíduo seria então desenvolvida por Locke, que teria abandonado a visão de Descartes da existência de uma capacidade inata de formar ideias claras e distintas, propondo que o conhecimento é construído através de ideias simples, estas adquiridas através dos sentidos, que seriam associadas de forma a construir ideias complexas

que mimetizam a organização da natureza (DAVIS, 2003, p.5). Para Davis, a visão lockeana do conhecimento era um arcabouço filosófico inadequado para as ambições da ciência nos séculos XVII e XVIII, entretanto:

“[...] Locke was less interested in science than in the relationship between the individual and the state, and thus it seems that the important thing about his view of our assembly and reassembly of simple ideas was that it presupposed an empowered disengagement from the world [...]. This ability of individuals to make their mental activities their own, free of the influence, even the despotism, of others, was what seems to have motivated Locke most strongly.” (DAVIS, 2003, p.5)

Portanto, Locke aprofunda a noção de *disengaged subjectivity* cartesiana ao constituir um indivíduo que é autônomo, independente de costumes, paixões e autoridade. Locke compreende o indivíduo como sendo consciência pura, que é intrinsecamente privada, dando a interpretação mais forte do dualismo cartesiano-newtoniano (DAVIS, 2003, p.6). Davis (2003, p.27) argumenta que a teoria neoclássica absorveu a concepção subjetivista intrinsecamente privada de indivíduo proposta por Locke, herdando assim todos os problemas inerentes ao conceito, que em realidade são problemas do próprio modernismo.

A separação entre a objetividade da natureza e a subjetividade humana também é descrita por Latour (1994) e Elias (1994), sendo que o primeiro discorre sobre a emergência da ideia de modernidade e dos paradoxos que estão a ela relacionados e o segundo considera o papel de Descartes como o primeiro sistematizador das ideias de saber e da cognição, que vão influenciar fortemente a noção ocidental de pessoa e indivíduo.

Os esforços para a criação da concepção moderna de indivíduo por Descartes/Locke descritos por Davis (2003) estariam inseridos dentro deste contexto apresentado por Latour (1994) e Elias (1994), o que confere a eles as mesmas incoerências e paradoxos que os demais esforços “modernistas” dos séculos XVII e XVIII. Davis apresenta as consequências desses paradoxos para o conceito de indivíduo lockeano, demonstrando que o conceito de *disengaged subjectivity* é incoerente ou contraditório. Davis utiliza o exemplo da crítica de Wittgenstein à possibilidade da existência de uma linguagem privada para fazer um paralelo com a possibilidade de existência do indivíduo lockeano.

“Wittgenstein made essentially this critique in his arguments against the possibility of there being a private language. The Lockean individual presumably employs a private language generated from names privately given to sense experience events. But how would such an individual know that a name given to one experience applies also to a like experience? Something like this would be required if the assembly and reassembly of simple ideas depended upon relations of similarity and likeness. Wittgenstein’s view was that, unless we want to assume some innate faculty for detecting similarity and likeness (which Locke of course ruled out), we must depend on how we learn to use names from others in a shared, public language. Language for Wittgenstein is social. This, however, is incompatible with Locke’s view of the individual as a subjectively disengaged being. But if the individual cannot

realistically disengage, then the self is either undefined or defined through identification with others [...].” (DAVIS, 2003, p.6)

Dada a impossibilidade da existência do indivíduo lockeano, Davis (2003) apresenta as duas principais respostas dadas aos pressupostos de Locke, chamando-as de “crítica das ciências sociais” e “crítica pós-moderna”.

A crítica das ciências sociais considera que, se o *self* não pode ser constituído em si mesmo, ele só pode existir em comparação com outros. Os indivíduos buscariam a “identificação social”, constituindo suas identidades individuais a partir de identidades sociais, atrelando-se à religião, movimentos de massa, grupos étnicos, entre outros tipos de grupos e comportamentos sociais (DAVIS, 2003, pp. 7-8).

A crítica pós-moderna é mais radical, pois considera que o conceito de *self* é uma ficção, uma ilusão criada pela linguagem. Essa ideia teria sido proposta inicialmente por Nietzsche e reapareceria em diversos autores como Derrida, Foucault, Jameson e outros. A identidade individual seria então fragmentada, fluida, decomposta, nada mais do que "*a loosely associated, changing collection of fleeting images*" (DAVIS, 2003, p. 9).

Em suma, "*the social science critique gives us reason to think that individuals are subsumed within groups. The postmodernist critique eliminates individuals altogether*" (DAVIS, 2003, p.11). O desconforto com a natureza problemática do indivíduo como pura subjetividade levou esse conceito a ser tratado de diferentes formas pelos economistas ao longo do século XX: alguns economistas desfizeram sua teoria do indivíduo, abandonando paulatinamente os esforços de teorizar sobre a natureza humana (DAVIS, 2003, p.6); enquanto outros absorveram certas críticas ao homem econômico clássico e se propuseram a construir uma nova teoria do indivíduo (DAVIS, 2003, p.17). Porém, antes de compreender a evolução do homem econômico no século XX, serão analisadas as diversas facetas do homem econômico da Economia Política Clássica.

2.2. *Homo economicus*, a Economia Política Clássica e seus críticos

Segundo Morgan (2006, p.2), os economistas em geral acreditam que Adam Smith, conhecido como o primeiro sistematizador dos princípios econômicos, é o responsável por introduzir o indivíduo auto interessado dentro da estrutura da ciência econômica que estava nascendo. Porém, a autora acredita que o indivíduo construído por Smith é muito mais

complexo, sendo que o auto interesse é uma das várias características da descrição do filósofo escocês do homem econômico.

O *Homo economicus smithianus* seria, para Morgan (2006, pp. 2-3), uma mistura de propensões, talentos, motivações e preferências. As propensões e talentos seriam como instintos e características individuais que diferenciariam os humanos dos não-humanos e que permitiriam a emergência de uma economia complexa. Motivações e preferências também seriam igualmente importantes, ressaltando o fato de que o auto interesse, mesmo se for a principal motivação da atividade econômica, é uma entre uma série de motivações do comportamento humano. Davis (2003, p.25) afirma que “[...] *Smith also believed that individuals possessed a variety of different types of motivation, including sympathy for others*”, indo ao encontro da descrição de Morgan (2006). Como o homem econômico de Smith é formado por múltiplas características que interagem entre si, Morgan (2006, p.4) não acredita que esse personagem smithiano constitua um modelo do homem cujos comportamentos possam dar origem a leis econômicas, ou seja, não pode ser uma ferramenta de trabalho destinada à formulação de teorias econômicas. A autora defende que a ausência de verdadeiros modelos de indivíduo aplicáveis à economia é uma característica dos primeiros economistas, com exceção ao modelo de indivíduo econômico de Thomas Malthus, que apresenta um conceito mais simples, onde duas motivações principais – auto interesse e impulso sexual – interagem entre si de forma a ter impactos econômicos e demográficos (MORGAN, 2006, p.4).

Já John Stuart Mill desenhou intencionalmente um personagem muito mais restrito, para que ele fosse compatível com sua definição de Economia Política como uma ciência preocupada com os aspectos do homem que sejam relacionados ao seu desejo pela riqueza e sua capacidade de obtê-la eficazmente. Logo, o indivíduo de Mill é limitado a apresentar apenas aspectos dos comportamentos humanos que pertencem à esfera econômica e que sejam consistentes com sua definição da Economia Política: “*The science which treats of the production and distribution of wealth, so far as they depend upon the laws of human nature.*’ Or thus—’*The science relating to the moral or psychological laws of the production and distribution of wealth.*’” (MILL, 2009, p.94). Mill teria acreditado apenas em uma motivação positiva constante, o desejo por riqueza, além de outras duas motivações negativas, o desgosto pelo trabalho e amor pelo desfrute presente do conforto material (MORGAN, 2006, p.6). Persky (1995) diz que além das três motivações já apresentadas, Mill teria introduzido uma quarta: o impulso humano de ter filhos, o que ressoa com as ideias de Malthus sobre a relação entre economia e população.

Mill teria elaborado um conceito de indivíduo que era mais simples e prático de ser utilizado do que o de Smith. Seu objetivo não era necessariamente criar uma representação realista da psicologia humana, mas fazer uma abstração que possibilitaria utilizar o *Homo economicus* como uma ferramenta de estudo dos fenômenos econômicos, um “tipo ideal” (MORGAN, 2006, p.8). Persky (1995) acredita que Mill utiliza seu homem econômico na sua obra *Principles of Political Economy* para explorar os efeitos de diferentes estruturas institucionais na produção de riqueza, analisando a interação de traços da natureza humana com diversas instituições reais.

Apesar da abstração de Mill ser coerente e consistente com sua ideia do que seria a ciência econômica, o *Homo economicus millianus* foi ridicularizado desde muito cedo pelos seus contemporâneos, até mesmo por romancistas vitorianos como Carlyle, Dickens, Kingsley e Ruskin⁵ (PERSKY, 1995; LEVY, 2001; O’BOYLE, 2007). Inúmeras críticas ao homem econômico foram feitas pelos autores ligados ao historicismo alemão, como Karl Knies e John Kells Ingram (KEYNES, 1999; MORGAN, 1996; CARUSO, 2012). Para além das críticas diretas, a emergência do pensamento marxista e a revolução marginalista apresentaram novas formas de entender o indivíduo que se contrapõem ao homem econômico de Mill.

Em seu livro sobre metodologia, John Neville Keynes defende a utilização do *economic man* de Stuart Mill como uma abstração válida dentro do campo da economia e comenta as críticas do economista alemão Karl Knies:

“Knies, for example, rejects it on the ground that a society of men actuated solely and continuously by self-interest, and an absolute freedom of action, has never actually existed. [...] One might just as well, he says, base an enquiry on the hypothesis that all men are inspired by altruism, or that they all have an equally strong impulse toward charity; and he implies that such enquiries as these would be in all respects equally serviceable – or unserviceable – in enabling the economist to understand and explain the phenomena of the actual economic world.”(KEYNES, 1999, p.59)

Keynes ainda comenta a crítica de Cliffe Leslie, membro da escola histórica britânica, ao conceito de desejo por riqueza como motivação principal do homem. Segundo Keynes, Cliffe Leslie considera que essa é uma abstração estéril e ilegítima, pois *“the desire of wealth is a general name for a great variety of wants, desires, and sentiments, widely differing in their economical character and effect, undergoing fundamental changes in some respects, while preserving an historical continuity in others”* (LESLIE *apud* KEYNES, 1999, p.191). Logo, para Leslie, a motivação positiva e constante de Mill seria na realidade uma constelação de outros desejos que têm também um caráter histórico.

⁵ Para uma discussão sobre o papel de escritores e filósofos para a construção da noção do *Homo economicus*, veja Caruso (2012).

Percebe-se nessas passagens que o ataque historicista se concentra nos aspectos subjetivistas, egoístas e simplistas do conceito de indivíduo na economia, ignorando os aspectos sociais e históricos que estão relacionados ao mundo econômico real. Caruso (2012, p.8) ressalta o fato que os proponentes da Escola Histórica tinham como objetivo claro refutar a teoria do utilitarismo racional de Bentham e Mill.

Karl Marx, um dos grandes críticos da Economia Política, também pode ter contribuído com a discussão sobre o homem econômico. O papel do indivíduo nas teorias de Marx segue em disputa, assim como grande parte de sua obra. Davis (2003, p.109) afirma que as visões de Marx sobre o indivíduo estão associadas ao materialismo histórico, sua teoria sobre a história. Essa teoria sugere que indivíduos estão subsumidos em classes, sendo essas últimas os agentes da história. Isso implica que os indivíduos não tem nenhum papel importante além de serem portadores de uma identidade de classe.

Entretanto, Davis (2003, p.109) acredita que existem diferentes maneiras de interpretar o papel do indivíduo na teoria marxiana, de acordo com o significado que se dá ao dizer que o indivíduo é membro de uma classe. Segundo ele, existem duas maneiras de entender o pertencimento a uma classe em Marx:

“According to the view suggested above that treats individuals as simply the bearers of class identities, individuals and their behavior are constituted for them and determined by their membership in classes. A second view is that individuals are members of classes, because people in similar circumstances act in similar ways, so that similarity in circumstances defines class. By this token, class location constrains and limits individual nature and behavior but does not determine it. Individuals occupy positions, and this biases their behavior but does not constitute it. Individuals may consequently still be thought to be independent agents, but the scope of independent action is highly circumscribed.” (DAVIS, 2003, pp. 109-110)

Na primeira visão, os indivíduos agem necessariamente de acordo com sua classe, enquanto na segunda eles agem condicionados por sua classe. A diferença entre o que Davis chama de visão determinista e visão não reducionista do papel do indivíduo na teoria marxiana é considerada muito sutil por alguns críticos, que frequentemente enquadram Marx como um defensor do holismo metodológico, contrapondo-o ao individualismo metodológico defendido por grande parte dos economistas. Porém, é possível entender o indivíduo em Marx como influenciado pela sociedade e ao mesmo tempo sendo seu construtor e transformador, ultrapassando assim a falsa dicotomia individualismo-holismo (DAVIS, 2003, p.111).

Pode-se então dizer que existe um *Homo economicus marxianus*? Como sugerido acima, o conceito de indivíduo em Marx existe e pode ser interpretado de forma a garantir certa autonomia e independência que não o colapse em direção a um conceito de classe. Porém, apesar de um rascunho de conceito de indivíduo existir, a teoria marxiana não o

considera um homem eminentemente econômico, mas sim um homem histórico, influenciado em última instância pelas estruturas institucionais de poder.

2.3. *Homo economicus* e a revolução marginalista

As mudanças que a revolução marginalista trouxe criaram um ambiente propício para o surgimento de outro tipo de homem econômico. Quando o foco dos economistas sai da produção e vai para a utilidade ganha através do consumo, as leis econômicas passam a operar no nível do indivíduo (MORGAN, 1996, p.7). Segundo Davis (2003), os economistas clássicos não explicam de maneira satisfatória a relação das motivações individuais e o funcionamento do mercado. Apesar de Adam Smith utilizar-se da metáfora da “mão invisível” para caracterizar o mercado como um processo sistemático e não intencional, ele não explica o mecanismo preciso pelo qual a psicologia humana produz seu efeito na operação dos mercados. Para Davis, na Economia Política Clássica:

“Individuals might seem to be the most important units of analysis, but without there being a specific role for their unique characterization as subjectively inward they might be no more important than other possible units of analysis. Much of classical economics as an aggregative form of explanation essentially drew this conclusion in making economic classes its preferred units of analysis” (DAVIS, 2003, p.25).

Porém, os marginalistas solucionaram esse problema apresentando os indivíduos como o *locus* da causalidade nos fenômenos econômicos. O argumento é que os indivíduos são as melhores unidades de análise da vida econômica porque seu comportamento é entendido através da escolha, sendo a escolha do indivíduo uma expressão de seus gostos e desejos através da aplicação de princípios marginalistas (DAVIS, 2003, pp. 25-26). Esses princípios marginalistas não são nada mais do que a inclusão de conceitos matemáticos – maximização e métodos do cálculo diferencial – no arcabouço do *Homo economicus* (MORGAN, 1996, p.7). Através dessa inclusão, é possível explicar o comportamento dos mercados, pois são os princípios marginalistas que estabelecem os preços ao determinarem a demanda e a oferta (DAVIS, 2003, p. 26).

Morgan (2006, pp. 9-13), ao discutir o conceito de indivíduo do célebre marginalista inglês William Stanley Jevons, caracteriza seu homem econômico como um “homem-calculadora utilitarista”, um indivíduo que utiliza ferramentas da matemática tomar decisões de consumo com o objetivo de maximizar seu prazer. Assim como Mill, Jevons teria se inspirado profundamente no utilitarismo psicologicamente fundamentado de Jeremy Bentham (1748-1832).

Entretanto, as diferenças são marcantes: o *Homo economicus jevonensis* é um personagem introspectivo, cuja subjetividade dos sentimentos torna-os inacessíveis, enquanto o homem econômico de Mill ainda faz referência a um comportamento observável e avaliado objetivamente por um comentador. Jevons ainda reduz as diversas dimensões da utilidade benthamita para apenas duas: intensidade e duração, com o objetivo de possibilitar a representação gráfica da utilidade e matematizar os sentimentos e a decisão de consumo de seu homem econômico, trazendo assim uma inédita exatidão para o comportamento do indivíduo na economia, diferente do comportamento do *Homo economicus millianus* que tem um caráter tendencial. Neste ponto é interessante ressaltar que, apesar de tanto Mill quanto Jevons se restringirem a discutir motivações econômicas, há um deslocamento da motivação humana central: o desejo pelo acúmulo de riqueza na forma de bens de consumo e dinheiro – a motivação positiva constante do conceito de indivíduo de Mill – é substituído pelo ganho de prazer pelo consumo desses bens – uma das motivações negativas do *Homo economicus millianus* (MORGAN, 2006, p.11).

A fundamentação psicológica da utilidade em que os marginalistas ingleses se baseavam foi muito criticada. Morgan argumenta que, apesar de Jevons e outros economistas como Edgeworth se referenciam na literatura e em experimentos da psicologia da época, a interface entre economia e psicologia criada por esses autores era:

“[...] *limited and decidedly physical one: no room for free will or for other propensities, instincts, talents or preferences. Marginal economists of the calculating variety came under strong criticism, both from inside and outside economics, for treating man too much like a Pavlovian dog*” (MORGAN, 1996, p.10).

Porém, o *Homo economicus jevonensis*, com suas feições matemáticas e tendências utilitaristas, não cativava todos os marginalistas. Morgan usa como exemplo Carl Menger, o economista austríaco cujo homem econômico é um consumidor que tem como objetivo a satisfação de suas necessidades de acordo com certas prioridades, levando em conta suas limitações de conhecimento e as restrições de sua situação. A análise de Menger dos fenômenos econômicos também é marginalista, entretanto o *Homo economicus mengerianus* não é formulado matematicamente e nem é refém do cálculo utilitário. É importante ressaltar que Menger, assim como os seguidores da Escola Austríaca fundada por ele, sempre julgaram importante incluir nos seus conceitos de indivíduo o caráter limitado do conhecimento humano, o que os afasta da ideia da analogia do homem como uma máquina de capacidades infinitas (MORGAN, 1996, p. 15).

Portanto, já no fim do século XIX as críticas à ideia de “homem econômico” clássico/marginalista já são várias, vindo não só de economistas europeus, como os membros da Escola Histórica, mas também de economistas da emergente academia nos Estados Unidos (CARUSO, 2012, p.8; MORGAN, 1996, pp.10-15). Algumas destas críticas têm como ponto nevrálgico o método utilizado pelos economistas para postular sobre a natureza humana: a introspecção. Entretanto, na virada do século XIX para o XX, o a introspecção sofreu diversas críticas positivistas e passou a ser um método controverso. Um dos caminhos de solução do problema da introspecção na economia era claro: a revisão de toda a teoria econômica com o intuito de fundamentá-la em bases psicológicas empiricamente “válidas”. Esse foi o caminho tomado pelos institucionalistas americanos (GIOCOLI, 2003, p.48).

Morgan (1996, p.9) diz que a Economia Política Clássica foi paulatinamente adotada pelos economistas americanos durante o século XIX, mas o aspecto egoísta do homem econômico foi sempre desacreditado. Caruso mostra como o conceito de indivíduo chega à América do Norte e desagrada os economistas institucionalistas. Segundo Caruso (2012, pp. 39-40) e Giocoli (2003, pp. 48-50), Thorstein Veblen refuta o “*hedonistic man*” – o uso da expressão *Homo economicus* ainda não está consolidada – criticando os pressupostos psicológicos da teoria econômica utilitarista, que eram baseados na introspecção, e propõe substituí-los por pressupostos da psicologia e antropologia “modernas”, baseadas no método empírico das ciências naturais. Veblen defenderia que analisar a escolha humana através de uma maximização de um conjunto de preferências estáveis é incorreto, pois a decisão econômica não é mecânica, mas sim finalística e intrinsecamente social, mesmo quando inspirada nas propensões e hábitos individuais. A crítica vebleniana ao *Homo economicus* pode ser bem resumida na seguinte passagem:

“The psychological and anthropological preconceptions of the economists have been those which were accepted by the psychological and social sciences some generations ago. The hedonistic conception of man is that of a lightning calculator of pleasures and pains, who oscillates like a homogeneous globule of desire of happiness under the impulse of stimuli that shift him about the area, but leave him intact. [...] Spiritually, the hedonistic man is not a prime mover. He is not the seat of a process of living, except in the sense that he is subject to a series of permutations enforced upon him by circumstances external and alien to him.” (VEBLEN, 1898, p. 411)

Caruso (2012) ainda apresenta a posição de outros economistas americanos da escola institucionalista em relação ao homem econômico. John Maurice Clark concordaria que o indivíduo tende a otimizar sua escolha, porém sua racionalidade de cálculo se passa dentro de um sistema consolidado de hábitos. Wesley C. Mitchel acreditaria que o hedonismo ingênuo deveria ser substituído pela psicologia empírica que estava se consolidando nos Estados

Unidos: o behaviorismo. Mesmo economistas marginalistas como John Bates Clark não admitem um *Homo economicus* estritamente utilitário. Para ele, a utilidade proporcionada por um bem seria exclusivamente subjetiva, mas a valorização da utilidade que é expressa no mercado sofreria influência de fatores sociais (CARUSO, 2012, pp.40-43).

Em suma, durante a revolução marginalista o conceito de indivíduo teve mais dimensões removidas, e o auto-interesse, segundo Morgan (1996, p.9), “*became defined in terms of pleasure seeking consumption and began to look more like selfishness, so no longer seemed so morally secure particularly to the American economists*”.

A economia neoclássica nasce nesse contexto e importa para seu paradigma o conceito de *Homo economicus* marginalista. Alfred Marshall, Vilfredo Pareto, Paul Samuelson, von Neumann, Morgenstern e outros economistas do século XX são extremamente importantes na consolidação da economia neoclássica e suas particularidades serão analisadas na próxima parte desta investigação.

3. FILOGENIA DO HOMEM RACIONAL NEOCLÁSSICO

O conceito de indivíduo da teoria neoclássica tem suas raízes no *Homo economicus* marginalista e, portanto, apresenta embutida em seu seio a mesma característica fundamental: a noção instrumental de racionalidade – “[...] *the idea that the ultimate motive for human behavior is passion or desire, while reason is just the ‘slave’ of passions, an instrument for achieving goals that are not set by reason itself*” (GIOCOLI, 2003, p. 43). Segundo Giocoli (2003, p. 44) o objetivo dos primeiros marginalistas era igualar a maximização de utilidade à noção de racionalidade, ou seja, transformá-la num pressuposto psicológico.

Entretanto, os pressupostos psicológicos não mensuráveis da noção de indivíduo econômico do século XIX eram incompatíveis com a noção de ciência empírica que se estabeleceu nas primeiras décadas do século XX. Então, a história do homem econômico neoclássico está intimamente ligada à tentativa dos economistas dessa vertente teórica em livrar suas teorias de qualquer referência a aspectos psíquicos dos indivíduos (GIOCOLI, 2003, p.44). As noções de indivíduo dos primeiros economistas neoclássicos, a “fuga da psicologia” e as críticas a essa fuga serão os temas deste capítulo.

3.1. *Homo economicus* neoclássico no pré-guerra

Para Hammond (1991), Jevons relança a distinção entre economia teórica e economia aplicada, colocando sua teoria da utilidade – e, conseqüentemente, seu conceito de *economic man* – dentro da categoria de teoria geral e universal que seria confirmada através da pesquisa em fisiologia, o que indica que Jevons acreditaria que o homem econômico era uma representação fiel da natureza humana. Hammond argumenta que esta distinção feita por Jevons teria aumentado o espaço para explicações econômicas de fenômenos sociais em detrimento de outras causas não econômicas.

Marshall, entretanto, se recusa a separar a motivação econômica de outras motivações não-econômicas. O economista britânico, que fez sua carreira acadêmica na Universidade de Cambridge, foi influenciado pela filosofia alemã de sua época, pelo utilitarismo e pelos métodos e teorias de Darwin, influências que teriam um impacto decisivo na sua visão sobre natureza humana e o conceito de indivíduo adotado por ele. Devido às influências intelectuais de Marshall, seu método de investigação do indivíduo demandaria uma cuidadosa observação de comportamentos, instituições e costumes (HAMMOND, 1991; HELBURN, 2002).

Segundo Hammond (1991) e Groenewegen (2003), o que distinguiria para Marshall a economia como ciência seria muito mais a vantagem de tratar de fenômenos mensuráveis do que o foco na riqueza material, o que estaria em consonância com sua preocupação com a meticulosidade das observações e as visões de ciência vigentes na época.

Segundo Groenewegen (2003, p.120), a primeira referência explícita de Marshall ao homem econômico em suas publicações ocorre em sua Aula Inaugural de 1885, onde o britânico diz que *economic man* era uma expressão dos economistas mais velhos que apenas ressaltaria os aspectos mensuráveis do comportamento humano, criticando fortemente a associação do termo com a ideia de que os homens são regidos primordialmente pelo egoísmo. Marshall acreditaria, assim com Jevons, que a economia deveria ter hipóteses realistas sobre a natureza humana e deveria investigar homens de “carne e osso”. Porém, diferente deste último, Marshall não acreditaria que o *economic man* puramente egoísta seria uma representação fiel da natureza.

Groenewegen ressalta a crítica de Marshall às tentativas de construir uma ciência abstrata baseada nas ações do *economic man*, demonstrando que o britânico credita o insucesso desses esforços ao fato de que o homem econômico não poderia ser visto como perfeitamente egoísta, dado que motivações altruísticas jamais poderiam ser excluídas das explicações da ação humana. As motivações humanas seriam calcadas em diversos fatos, muitos deles não mensuráveis, e os comportamentos humanos sempre estariam sujeitos a preceitos éticos e morais (GROENEWEGEN, 2003; HAMMOND 1991).

Marshall pensava que a natureza humana estava entre os fatos que dependem do tempo e do espaço e que as próprias condições econômicas influenciariam seu caráter, de forma que os economistas deveriam levar em conta esta influência nas suas investigações sobre a ação humana. Esta posição de Marshall caracteriza-o como não-universalista, o que seria uma importante parte da visão metodológica marshalliana, pois o separa de Jevons e outros dedutivistas que utilizam a introspecção para iluminar aspectos da natureza humana. Levando esses fatores em conta, há sinais de que Marshall acreditava que o comportamento humano seria fundamentalmente não-determinístico (HAMMOND, 1991, pp. 98-99).

Devido em grande parte às posições intelectuais e metodológicas de seu autor, o *Homo economicus marshallensis* é um sujeito menos raso do que aqueles relacionados aos primeiros marginalistas: historicamente e geograficamente determinado, sujeito a influências econômicas e não-econômicas, sempre contrapondo seus desejos pecuniários a preceitos éticos e morais (GROENEWEGEN, 2003; HAMMOND 1991). Entretanto, essas diferenças não vão muito longe, sendo que certos aspectos básicos continuam os mesmos. Em especial,

Marshall assume, assim como Jevons, que somos capazes de calcular satisfação a partir de nossas funções de utilidade, sendo possível até mesmo a comparação interpessoal entre as satisfações pessoais (MORGAN, 1996, p.12).

O economista italiano Vilfredo Pareto é visto por diversos historiadores do pensamento como o responsável por dar um passo decisivo na eliminação de princípios psicológicos da teoria econômica ao demonstrar que é possível derivar todos os resultados de equilíbrio de mercado e de bem-estar sem fazer nenhuma comparação interpessoal de satisfação individual, defendendo assim a interpretação ordinal da utilidade. O arcabouço da análise das curvas de indiferença introduzido por Pareto e Edgeworth, diferentemente do arcabouço marshalliano, não tem quase nenhum espaço para que uma psicologia humana subjacente explique as motivações e preferências dos indivíduos.⁶ O ferramental teórico apresentado por Pareto em conjunção com a falha dos economistas britânicos em apresentar um programa de mensuração da utilidade facilitaram o distanciamento da teoria neoclássica de uma fundamentação psicológica, fato que caracterizará a história do *Homo economicus* deste ponto em diante (CARUSO, 2012; DAVIS, 2003; GIOCOLI, 2003, MORGAN, 1996; BLAUG, 1985).

Porém, as interpretações da contribuição de Pareto para a teoria da escolha racional contemporânea se limitam apenas a uma parte do trabalho acadêmico do autor italiano, em específico àquela que foi incorporada à teoria econômica neoclássica. Aspers (2001) oferece uma interpretação mais completa do pensamento de Pareto ao analisar as contribuições do italiano para a sociologia. Essas contribuições sociológicas serão essenciais para compreender o *Homo economicus paretianus*.

Pareto teria migrado em direção à sociologia numa tentativa de integrar o estudo do fenômeno econômico a um arcabouço sociológico mais amplo. A síntese de sua teoria econômica à sociologia é feita em seu livro *Mind and Society* de 1915, no final de sua carreira acadêmica, o que pode explicar em parte o desconhecimento dos economistas e dos sociólogos em relação ao trabalho interdisciplinar de Pareto⁷ (ASPERS, 2001, p.522).

De maneira similar a Jevons, Pareto separa a economia política em duas partes: economia política pura e economia política aplicada. A economia política pura seria o estudo

⁶ Francis Edgeworth acreditava ser possível a mensuração direta da utilidade através da utilização de novas ferramentas teóricas advindas da “físio-psicologia”, considerada na época a fronteira da teoria psicológica. Ironicamente, seu arcabouço matemático acabou dificultando incursões da Psicologia na teoria econômica, algo que ele próprio defendia (COLANDER, 2007).

⁷ Sua associação com o liberalismo político econômico e com o fascismo são também fatores que podem explicar o pouco impacto de seu livro entre sociólogos e economistas (ASPERS, 2001, p.520).

da manifestação da *ophélimité*⁸, o termo utilizado por Pareto para designar o conceito de utilidade, e usaria abstrações como o *Homo economicus* e alguns princípios experimentais como ferramentas de trabalho. A economia política aplicada seria o estudo de fenômenos mais próximos da realidade, como a descrição de fenômenos econômicos atuais e da história de seu desenvolvimento. Em *Mind and Society*, Pareto encaixa essas duas partes dentro da sociologia, que seria o estudo da “sociedade humana em geral” (ASPERS, 2001, p.524).

Entretanto, apesar das similitudes de seus métodos e teorias com os economistas marginalistas de sua época, Aspers discorda que Pareto seria um economista neoclássico tradicional como alguns acreditam⁹. Segundo o autor, Pareto se aproximaria da economia evolucionária, podendo até mesmo ter influenciado Schumpeter. Existe ainda outro aspecto que o diferencia: seu interesse por comportamentos que não seriam lógicos ou racionais. Aspers acredita que esse interesse está relacionado à definição dos campos de estudo da sociologia e da economia dada por Pareto e seria crucial para compreender suas teorias sociológicas (ASPERS, 2001, p.525).

A definição de comportamento lógico e não-lógico para Pareto seria a seguinte: comportamentos lógicos são aqueles que um observador pode identificar como sendo um meio para atingir certos objetivos; e os comportamentos não-lógicos são aqueles nos quais um observador não pode garantir que aquela ação vai atingir um certo objetivo. O que permite ao observador dizer que existe uma relação entre um comportamento e a consequência desejada pelo agente é o conhecimento científico adquirido pelo método lógico-experimental. Isso não significa que os comportamentos não-lógicos sejam irracionais, pois pode existir uma lógica subjetiva – uma racionalização pessoal – que orienta o comportamento não-lógico. Mas essa lógica interna é irrelevante para a categorização de Pareto: o que importa é a interpretação do observador, que tem “conhecimento lógico-experimental superior”. A origem de cada tipo de comportamento também é distinta: ações lógicas são em grande parte resultados de processos de racionalização enquanto ações não-lógicas são originadas em estados psíquicos, sentimentos, sensações subconscientes, entre outros (ASPERS, 2001, pp.525-526).

Segundo Aspers, Pareto acreditava que ações lógicas são comumente relacionadas às esferas da sociedade analisadas pela economia política enquanto ações não-lógicas são comuns na esfera da sociedade analisadas pela sociologia. Porém, Pareto não exclui a possibilidade de existirem comportamentos lógicos na esfera sociológica e comportamentos

⁸ *Ophélimité* é uma palavra criada por Pareto a partir do termo grego *ὀφέλλιμος* - *ophellimos* – que significa útil (BRUNI E GUALA, 2001; ASPERS, 2001; WIKITIONNAIRE, 2014).

⁹ Bruni e Guala (2001) apresentam uma interpretação mais tradicional do trabalho de Pareto, que se restringe à sua contribuição para a economia neoclássica.

não-lógicos na esfera econômica. Ainda mais, Pareto acreditaria que esta distinção é apenas analítica e na realidade aspectos lógicos e não-lógicos estariam provavelmente misturados entre si (ASPERS, 2001, pp. 526-527).

Pareto ainda relaciona ações a uma noção biológica de sentimentos. O italiano acreditaria que sentimentos são forças motivadoras que fundamentam os aspectos não-lógicos dos comportamentos através de seus resíduos e derivações. Como os aspectos não-lógicos seriam os principais motivadores das ações, o próprio equilíbrio da sociedade dependeria dos sentimentos. Pareto utiliza sua noção de sentimentos para explicar as mudanças na sociedade como um todo - inclusive para explicar fenômenos da esfera econômica como a flutuação entre consumo e poupança e o conflito entre rentistas e especuladores (ASPERS, 2001, pp. 531-533).

As implicações dessa teoria para o conceito de indivíduo de Pareto são enormes. Aspers defende a ideia que Pareto acreditaria que:

“A part of the real man, the economic man, is analytically constructed for studies in neoclassical economics. But for the empirical studies, Pareto argues, this will seldom be enough, the scientist must take account of the subjective interest, because at the end, these will decide how man will act. This means that homo economicus has to be complemented with moral man, religious man, and so on in order to say something about real men” (ASPERS, 2001, p. 538).

Este conceito de indivíduo, muito mais amplo que o conceito neoclássico que estava se consolidando na época de Pareto, possibilita a existência de diversos tipos de atores – em contraste com a teoria neoclássica onde o único tipo de ator econômico é aquele que maximiza sua utilidade – e de ações na esfera econômica que não têm objetivos puramente pecuniários (ASPERS, 2001, p.538). O *Homo economicus paretianus* é então mais do que apenas um homem econômico, sendo justo dizer que ele seria uma tentativa de criar um conceito de homem “completo”, o que o aproxima do conceito de indivíduo de Adam Smith.

Apesar de as contribuições de Pareto para a discussão sobre o comportamento humano na esfera econômica serem profundas, sua obra em sociologia foi ignorada por grande parte dos economistas e sociólogos, sendo que sua rica visão sobre as motivações humanas não marcou os neoclássicos (ASPERS, 2001, pp. 520-522). Suas grandes contribuições para a economia neoclássica foram seu trabalho em economia do bem-estar e sua defesa da utilidade ordinal. Esta última contribuição terá um efeito determinante nas transformações sofridas pelo *Homo economicus* na teoria neoclássica do período entreguerras.

Então, poder-se-ia dizer que dois grupos de subespécies do *Homo economicus* povoavam o mundo neoclássico durante a pré-Primeira Guerra Mundial: um grupo ligado à teoria cardinal da utilidade, ainda calcada nos instintos e motivações psicológicas derivados da introspecção, originária de Cambridge no Reino Unido e com alguns representantes no Novo Mundo; e outro grupo ligada à teoria ordinal da utilidade, cada vez menos baseada em pressupostos psicológicos e com um caráter cada vez mais formal e abstrato, originário da Itália, mas que migra para os Estados Unidos e lá se dissemina de maneira formidável. O período entre guerras é crucial para determinar qual dos grupos vai ganhar a disputa por território acadêmico.

3.2. *Homo economicus* neoclássico no entreguerras

As décadas de 1920-30 foram marcadas por um pluralismo no ambiente acadêmico da Economia nos Estados Unidos (MIROWSKI, 2006, pp.348). Porém, neste período foram gestados os fundamentos teóricos do que seria a economia ortodoxa do pós-guerra de duas grandes “escolas” da teoria neoclássica: Cowles e MIT (MIROWSKI, 2006, pp.349-355). Entre as características destas duas escolas estão o formalismo e o abandono dos pressupostos psicológicos da teoria utilitária, processos que tiveram início no entreguerras. As metamorfoses do corpo teórico neoclássico e em seu conceito de indivíduo ocorreram *pari passu*, demonstrando a centralidade do *Homo economicus* dentro da teoria ortodoxa. O caminho tomado pela teoria econômica neoclássica pode ser justificado pelo clima intelectual da época, os debates da filosofia da ciência, da metodologia da economia e a consolidação da transformação por que passaram a lógica e a matemática no final do século XIX e no início do século XX¹⁰. Seja quais forem as causas, os impactos no *Homo economicus* aparenta ser a transformação do conceito de indivíduo em um conjunto de proposições que garantem a consistência das escolhas, o que elimina o caráter humano dessa noção (MORGAN, pp.18-22, DAVIS, 2003, p.31). Neste momento, os termos racionalidade e *Homo economicus* se confundem, nascendo dessa forma a Teoria da Escolha Racional (TER) da teoria ortodoxa contemporânea (GIOCOLI, 2003; DAVIS, 2003; MORGAN, 1996).

O primeiro passo, como foi descrito no último capítulo, já tinha sido dado por Pareto ao propor substituição da cardinalidade pela ordinalidade na teoria do valor neoclássica. Na década de 1920, os economistas neoclássicos se defenderam das críticas dos Institucionalistas,

¹⁰ Para uma discussão mais aprofundada dos debates filosóficos que influenciaram a Economia no período, veja Giocoli (2003).

da Escola Histórica Alemã e de outros positivistas apenas no discurso. Em geral, os neoclássicos julgavam que sua teoria do valor não tinha nenhuma relação com a desacreditada doutrina do hedonismo psicológico, porém suas teorias continuavam firmemente embasadas em pressupostos psicológicos derivados da introspecção (GIOCOLI, 2003, p. 79).

Ainda existiam economistas neoclássicos que declaradamente defendiam a introspecção e o papel da psicologia na economia: Wicksell defende uma interpretação psicológica da utilidade ao dizer que os comportamentos no mundo real só podem ser compreendidos através do entendimento das motivações por trás deles (DAVIS, 2003, p.29); Pigou e membros da Escola de Cambridge ainda viam os desejos como força motriz da ação individual (DAVIS, 2003, p.29). Os membros da Escola Austríaca - apesar do papel da psicologia na Economia - também rejeitavam a crítica positivista e defendiam a introspecção como método, defendendo que a Ciência Econômica deveria ser apriorística e baseada na lógica (GIOCOLI, 2003, pp. 79-80). Frank Knight, economista influenciado pela Escola Austríaca, é o expoente da teoria neoclássica nos Estados Unidos nas primeiras décadas do século XX que se destaca na defesa da metodologia econômica tradicional, onde a introspecção e os pressupostos psicológicos tinham um papel essencial. (GIOCOLI, 2003, pp.53-54).

Porém, a tendência era o afastamento dos economistas das interpretações psicológicas. A síntese da resistência anti-positivista da teoria econômica no entre guerras é dada por Lionel Robbins. No célebre *An Essay on the Nature and Significance of Economic Science* de 1932, Robbins consegue unir aspectos da tradição metodológica britânica com traços austríacos ao montar a defesa neoclássica das investidas dos positivistas lógicos contra a teoria econômica (GIOCOLI, 2003, p.85). Giocoli narra como Robbins amarra esses pressupostos metodológicos que permitiram o afastamento *de facto* da teoria econômica da psicologia.

Segundo Giocoli, a contribuição mais importante da primeira edição do *Essay* de Robbins é a redefinição da teoria econômica como “a ciência que estuda o comportamento humano como a relação entre finalidade e recursos escassos que tem usos alternativos” (GIOCOLI, 2003, p.85). Essa definição permite que a economia seja formulada apenas em termos lógicos e formais, como preconizavam os austríacos, e sem a necessidade de se recorrer a uma teoria psicológica específica. Robbins agrada a maioria dos neoclássicos do período com a minimização do papel da psicologia na Economia, mas não a descarta em definitivo (GIOCOLI, 2003, p.86). A segunda edição do ensaio de Robbins é de 1938 e inclui uma seção para discutir a racionalidade. Segundo Giocoli (2003, pp. 88-89),

racionalidade para Robbins é uma hipótese simplificadora utilizada para tratar da questão da incerteza e das expectativas na teoria econômica. Robbins teria sido bem claro ao definir a racionalidade como sendo a consistência das preferências dos agentes. Esta abordagem da racionalidade como consistência difere muito da abordagem da racionalidade como maximização racionalizada do auto interesse que prevaleceu na Economia até aqui: enquanto a segunda se preocupa com “porquê” e “como” o comportamento econômico ocorre, a primeira é apenas uma garantia lógica sem conteúdo explicativo. Esta definição de racionalidade como consistência descrita por Robbins vai ser eventualmente adotada pela teoria neoclássica e será embutida no seu conceito de indivíduo (GIOCOLI, 2003, pp. 41-43).

Davis ainda ressalta a importância do *Essay* de Robbins para a crítica à comparação interpessoal de utilidade, pois o argumento do autor teria sido reforçado pelo clima das discussões positivistas sobre ética e psicologia que desacreditava as duas e justificava ainda mais o afastamento entre Psicologia e Economia (DAVIS, 2003, p.29). Esse afastamento da Psicologia é descrito por Giocoli (2003), que traça a história do que ele chama de “fuga da psicologia”.

Segundo Giocoli, o ponto de partida da fuga da psicologia é a teoria da escolha de Pareto. A partir da teoria paretiana, dois caminhos de fuga foram construídos: uma visão defendia que não era necessário excluir a função de utilidade das análises, já que a mudança da interpretação cardinalista de utilidade para a ordinalista era suficiente para estabelecer o distanciamento da economia de preceitos psicológicos; e a outra visão consistia numa leitura “behaviorista” do arcabouço teórico de Pareto, que significava abandonar qualquer referência ao utilitarismo e substituí-lo pela análise da escolha dos agentes, provendo assim uma verdadeira base empírica para a teoria econômica. O primeiro caminho foi tomado por Hicks e Allen e o segundo por Samuelson (GIOCOLI, 2003, p. 91).

O trabalho de Hicks e Allen relacionado à utilidade ordinal foi na realidade uma continuação do trabalho de Pareto, levando às últimas consequências o arcabouço teórico apresentado pelo economista italiano. Segundo Giocoli (2003, p.92), o objetivo inicial dos autores era “*the establishment of the neoclassical analysis of value as a quantitative exact theory*”. Esse objetivo seria alcançado substituindo a noção mensurável de utilidade pela Taxa Marginal de Substituição (TMS), que não seria nada mais do que a já conhecida razão entre as utilidades marginais, porém numa interpretação que não fazia referência à utilidade. Porém, Giocoli acredita que os autores tiveram um sucesso parcial nessa empreitada, dado que eles ainda faziam referência a fatores psicológicos em seus textos, além de não terem conseguido

isolar um princípio racionalidade como consistência como Robbins faz em seu ensaio metodológico (GIOCOLI, 2003, p. 98).

Samuelson representa a outra tentativa de fuga da psicologia. A Teoria da Preferência Revelada (TPR) de Samuelson era vista pelo autor como um ataque direto à ideia subjetiva de utilidade e parte da ideia de que preferências não são observáveis, mas as escolhas dos agentes são. Portanto, as preferências são inferidas do comportamento do agente. O pressuposto principal da TPR, o Axioma Fraco da Preferência Revelada (WARP, sigla em inglês), exigia que o comportamento do agente fosse consistente. A partir do WARP, Samuelson pôde deduzir quase todas as implicações da teoria do consumidor sem usar termos como mente, cérebro ou introspecção (GIOCOLI, 2003, p.101). Desta forma, a TPR se aproxima de algumas ideias propostas por Robbins em seu ensaio: dá uma formulação “empírica” à teoria neoclássica ao baseá-lo no comportamento individual e caracteriza a racionalidade como consistência - um ordenamento de preferências transitivo e completo.

Porém, o trabalho de Samuelson enfrentou várias críticas. Um dos problemas é que não é possível derivar a integrabilidade da função de demanda com o WARP e sua solução, o Axioma Forte da Preferência Revelada (SARP, sigla em inglês), significa uma volta à teoria da utilidade, pois faz a TPR e a teoria da utilidade serem logicamente e observacionalmente equivalentes (GIOCOLI, 2003, pp. 106-108). Além do mais, a TPR não reconhece o papel essencial da subjetividade na teoria da decisão que ainda está presente em sua formulação: uma demanda só pode ser descrita como racional se existe uma relação de preferência gerando ela. Ao completar a fuga da psicologia, Samuelson constrói uma teoria que não só continua dependente de conceitos subjetivos, mas se restringe a descrever, não explicar fenômenos econômicos:

“While in old marginalist economics the notion of ‘rationality as a good thing’ was reserved for characterizing the behavior of homo economicus (that is, the maximization of one’s own self-interest), in modern microeconomics rationality is just a very specific and highly useful technical property of the agent’s preferences that leaves unchallenged the issue of explaining economic behavior” (GIOCOLI, 2003, p. 109).

Completa-se assim mais uma transformação do conceito de indivíduo na teoria neoclássica. Emerge enfim o agente racional, que podemos batizar de *Homo economicus rationalis*, que ainda hoje é o mais próximo de um conceito de indivíduo que a teoria neoclássica atual pode oferecer (GIOCOLI, 2003, p.110).

Antes de continuar a discussão do conceito de indivíduo neoclássico no pós-guerra, é importante fazer um comentário sobre a emergência da macroeconomia e os trabalhos de John M. Keynes. Keynes foi formado em Cambridge e seu pensamento estava intimamente ligado às teorias de Marshall (SCHLICHT, 1992). Apesar de ter sido o responsável pela emergência da análise dos agregados econômicos separadamente da análise do comportamento econômico individual, Keynes – assim como Marshall – atribui um papel importante para as motivações psicológicas dos agentes, o que pode ser confirmado pela quantidade de vezes que termos como “*psychology*” e “*psychological*” são utilizados na *General Theory* (KING, 2010, pp. 5-6). Suas teorias já foram associadas a conceitos da psicanálise freudiana e da psicologia social e cognitiva, como estágio anal-sadístico, aprendizagem vicariante e dissonância cognitiva (KING, 2010, ALMEIDA, 2013). Apesar da intensa referência de Keynes a fatores psicológicos, King (2010) é cético em relação ao papel desses fatores na teoria keynesiana, argumentando que a ideia de racionalidade tradicional da teoria neoclássica ainda está presente em suas obras, mesmo que numa versão mais fraca (KING, 2010, p.2). Mesmo assim, é importante demonstrar que, apesar da tendência geral de afastamento da psicologia, alguns economistas durante o entreguerras ainda valorizavam o papel de motivações internas ao indivíduo.

3.3. *Homo economicus* neoclássico no pós-guerra

Giocoli (2008, p.111) diz que uma das grandes contribuições do trabalho de Samuelson à teoria neoclássica foi a adoção de uma representação formal do indivíduo como uma “máquina produtora de escolhas”, a teorização da racionalidade como consistência. Mas essa mudança na interpretação da racionalidade não levou imediatamente a uma mudança dos instrumentos matemáticos utilizados – a otimização restrita continuava sendo a ferramenta por excelência dos economistas. Não que a maximização com restrição não fosse um instrumento consistente com essa interpretação de racionalidade, mas ela estava ligada a outra visão de Economia, aquela dos marginalistas e dos primeiros neoclássicos. A transformação das ferramentas dos economistas ainda estava por se concretizar a partir dos trabalhos de Debreu, von Neumann, Morgenstern e Nash, tendo um impacto significativo na Economia:

“The substitution of the discipline’s toolbox was a further decisive step in the transformation of the image of economics as it provided economists with the most proper instrument to investigate the systems of relations and, above all, replaced the

classical physicist with the formalist mathematician as their role model and source of inspiration” (GIOCOLI, 2003, p.111).

Giocoli sustenta que Debreu foi o responsável pela axiomatização da teoria neoclássica. Para Debreu, a economia tinha um verdadeiro “privilégio” sobre as outras ciências sociais, pois “*economics is legitimized to embrace a mathematical approach because a decisions-makers conduct is effectively captured by the mathematical notion of vector*” (GIOCOLI, 2003, p. 121). Essa caracterização foi abraçada pelos teóricos do equilíbrio geral walrasiano e tem um significado profundo: o verdadeiro desaparecimento do indivíduo na teoria econômica (GIOCOLI, 2003, p.121; DAVIS, 2003, p.31). Uma teoria axiomática é completamente e logicamente desconectada de suas interpretações, não contendo nenhum traço de humanidade intrínseco a ela. Apesar de a axiomatização deixar a Economia livre de conceitos subjetivos, Debreu assume que a interpretação dos axiomas e de suas conclusões lógicas podem conter elementos de psicologia e maximização (GIOCOLI, 2003, p.123). A fuga da psicologia demonstra-se sempre um objetivo inatingível e reforça a máxima “o que se expulsa pela porta volta pela janela”. De toda maneira, o trabalho de Debreu reforça ainda mais a ideia de racionalidade como consistência, o fundamento do *Homo economicus rationalis*.

Uma das implicações da abordagem de racionalidade como consistência é a dificuldade de tratar agentes como heterogêneos em relação a suas crenças e expectativas. A solução encontrada para esse problema foi adotar os métodos da moderna Teoria dos Jogos (TJ). A teoria dos jogos moderna nasceu com von Neumann e Morgenstern em seu livro *Theory of Games and Economic Behavior* de 1944, mas dependia de uma matemática muito avançada e ainda contava com uma racionalidade de seres humanos, não de entidades abstratas, o que levou – junto com outros fatores – ao seu esquecimento durante trinta anos (GIOCOLI, 2003, p.206). Mas seu conteúdo altamente formalizado, seu caráter axiomático e as elaborações de Nash e Savage sobre a TJ e a Teoria da Utilidade Esperada levaram ao alinhamento perfeito entre teoria econômica neoclássica e a TJ do final da década de 1970 que sustentava a visão da racionalidade como um conjunto de axiomas que garantem consistência (GIOCOLI, 2003; DAVIS, 2003, p.31).

As reações a essas mudanças foram diversas. Algumas delas vieram de economistas da Universidade de Chicago. Alguns economistas desta escola, liderados por Gary Becker, assumiram outra estratégia para se defender da crítica behaviorista – aquela que incitou Samuelson a criar a TPR – ao estender o campo de aplicação da teoria da decisão neoclássica para além da Economia. Becker continuou a defender a interpretação tradicional da

racionalidade como busca fundamentada do autointeresse, porém expandiu-a de forma a abranger todos os objetivos que levem ao bem estar do indivíduo, não só o puro autointeresse. Esta expansão significou uma continuação da utilização de variáveis mentais, porém em um conjunto muito mais rico de valores e preferências (GIOCOLI, 2003, p.112).

Segundo Giocoli (2003, p.112), Becker acreditava que “*to behave economically simply mean choosing according to one’s own preference the best option in the perceived opportunity set*”. Portanto, racionalidade para ele indicava um método de análise e não uma hipótese específica relacionada às motivações humanas, como era no caso dos primeiros marginalistas. O *Homo economicus beckerianus* representa a volta do indivíduo que utiliza a racionalidade para maximizar seu bem estar como o objeto de estudo principal da teoria neoclássica (GIOCOLI, p.113).

Outro grupo em Chicago não estava satisfeito com a abordagem de Samuelson. Esse grupo, capitaneado por Milton Friedman, acreditava que o método das curvas de indiferença não era adequado para investigação empírica. A solução encontrada por eles para fazer da Economia uma ciência verdadeiramente empírica foi abandonar os esforços para derivar quantitativamente funções de indiferença e trocar pela análise empírica do comportamento consumidor a partir da curva de demanda do mercado. Essa abordagem é equivalente a uma mudança de foco do indivíduo para o agregado, ou seja, o indivíduo consumidor desaparece ao deixar de ser o principal sujeito de análise (GIOCOLI, 2003, pp. 113-115).

Ambas as reações de Chicago são evidências da influência de Knight, que defendia uma abordagem tradicional da Economia. Como já foi dito anteriormente, Knight era contrário à ideia de Economia como uma ciência positiva, advogava a introspecção como metodologia e acreditava que as hipóteses psicológicas tinham um papel importante nas teorias econômicas e deveriam ser preservadas contra ataques behavioristas – uma influência direta ao grupo de Becker (GIOCOLI, 2003, p.115). Knight ainda defende fortemente a análise marshalliana da função de demanda – que é um dos fundamentos teóricos do grupo de Friedman. Portanto, apesar dos desenvolvimentos da teoria neoclássica no entreguerras, alguns grupos de economistas dessa vertente ainda defendiam uma visão de racionalidade parecida com aquela dos marginalistas e dos primeiros neoclássicos.

As reações ao *Homo economicus rationalis* não se restringiram a economistas de Chicago. A teoria das capacidades de Amartya Sen pode ser considerada uma proposta de revisão do modelo de homem econômico vigente na teoria econômica neoclássica do pós-guerra. Apesar de a teoria de Sen estar fortemente relacionada ao arcabouço neoclássico tradicional, Davis diz que:

“Much of Sen’s work has been devoted to criticizing the traditional understanding of the individual as a utility-maximizing agent, especially in terms of how this understanding frames standard welfare economics and normative reasoning in economics generally [...]. He has consistently defended interpersonal comparisons, which have been off limits for most economists since Robbins. Perhaps most importantly, the concept that ties his entire capability framework together — freedom — has no real equivalent in neoclassical and mainstream economics” (DAVIS,2003, p.152).

Para Davis, Sen acreditava que indivíduos teriam uma variedade de objetivos de vida que nem sempre são diretamente relacionados ao seu próprio bem-estar. A busca pelo comprometimento, pela simpatia pelos outros e o desejo de dirigir livremente a própria vida podem não produzir os melhores resultados para o indivíduo, mas são para Sen características dos seres humanos relevantes para a teoria econômica. Em seu artigo *“Rational Fools: A Critique of the Behavioral Foundations of Economic Theory”* de 1977, Sen ataca diretamente Samuelson e discute a aura de egoísmo que ainda permeava a teoria neoclássica (SEN, 1977). Sen teria sido responsável então por reintroduzir na teoria neoclássica preceitos éticos (DAVIS, 2003, p.).

Uma das mais importantes contribuições para o debate veio de Herbert Simon e a defesa das ciências cognitivas e da interdisciplinaridade entre as ciências sociais (DAVIS, 2003, p.97; AUGIER & MARCH, 2003, p.136). Simon era um acadêmico interdisciplinar por excelência, contribuindo para a Economia, Psicologia, Ciências Políticas, Sociologia, Teoria da Administração, Administração Pública, Teoria Organizacional, Ciências computacionais, Ciências cognitivas e Filosofia (AUGIER & MARCH, 2003, p.136). Apesar de seus trabalhos trespassarem os limites disciplinares convencionais, Simon era focado em um objeto de pesquisa bem definido: *“Most of [Simon’s] major work was linked to an enduring emphasis on the cognitive processes of intentional action – decision making and problem solving by individuals and organizations”* (AUGIER & MARCH, 2003, p.137). Dado seu interesse na tomada de decisão, era natural que Simon se dedicasse a estudar a racionalidade na Economia.

Simon era versado na Ciência Cognitiva nascente das décadas de 1940-1950 e um estudante de inteligência artificial (DAVIS, 2003, p.97), fatos que marcaram profundamente suas contribuições para a teoria econômica. Extremamente crítico do postulado de racionalidade da teoria neoclássica, Simon parte de uma analogia entre a mente humana e o computador para atacar as hipóteses básicas que fundamentam a tomada de decisão do *Homo economicus rationalis*. Em sua aula magna do prêmio Nobel de 1978, Simon conta como as dificuldades práticas da aplicação de técnicas de otimização computacional nas Ciências

Administrativas o levaram a questionar a capacidade computacional da própria mente humana em tratar das informações disponíveis para os indivíduos (SIMON, 1978, pp. 352-353).

Simon identificou que alguns problemas relacionados à escolha não eram tratáveis através dos mecanismos do cálculo marginal, pois humanos não poderiam obter tais informações e realizar tais cálculos devido à sua incapacidade de processar esses dados (SIMON, 1978, pp. 353-355). Simon se preocupa então em procurar substitutos para o cálculo marginal, identificando algumas estratégias possíveis para solucionar esse problema:

“Several procedures of rather general applicability and wide use have been discovered that transform intractable decision problems into tractable ones. One procedure already mentioned is to look for satisfactory choices instead of optimal ones. Another is to replace abstract, global goals with tangible subgoals, whose achievement can be observed and measured. A third is to divide up the decision-making task among many specialists, coordinating their work by means of a structure of communications and authority relations. All of these, and others, fit the general rubric of ‘bounded rationality’ [...]” (SIMON, 1978, pp. 353-354).

Aí estão colocadas as bases de dois conceitos essenciais para Simon que se contrapõem aos princípios básicos do conceito de racionalidade tradicional da economia: “*satisficing*”, que significa a busca por soluções consideradas satisfatórias de acordo com alguns critérios mínimos – se contrapondo à ideia de “escolha ótima”; e a racionalidade limitada, que significa que a racionalidade humana tem limitações de processamento de informações e informação incompleta – que se contrapõe a ideias como completude, transitividade e otimização. Esses conceitos serão muito importantes para as elaborações de novos conceitos de indivíduos, como veremos no próximo capítulo.

As críticas de Sen e de Simon tiveram a atenção dos economistas, o que pode ser comprovado pelos prêmios Nobel que receberam. Somam-se a essas críticas o contexto de crise da macroeconomia na década de 1970 (BACKHOUSE, 2010), que atingiu seu ponto máximo com a Crítica de Lucas e teve como implicação a aproximação da macroeconomia com a microeconomia (BACKHOUSE, 2010, pp. 59-61). Portanto, os trabalhos criticando o *Homo economicus rationalis* já tinham ganhado notoriedade na década de 1980 e nesse período criou-se uma demanda de microfundamentação da macroeconomia que colocava em evidência o conceito de indivíduo da teoria neoclássica. Dado esse contexto, pode-se argumentar que na década de 1980 existia um campo fértil para o surgimento de novas noções de indivíduo na Economia. Esse será o tema do próximo capítulo.

4. OS NOVOS CONCEITOS DE INDIVÍDUO NA ECONOMIA

Desde a década de 1980, vários modelos alternativos de comportamento individual foram propostos (BOWLES & GINTIS, 1993; TOMER, 2001; DAVIS, 2003; FERREIRA, 2007). Já foi mencionado aqui o trabalho de Herbert Simon, que foi um dos primeiros críticos da Teoria da Escolha Racional e criador do conceito de racionalidade limitada, que será apropriado por diversos dos modelos tanto ortodoxos quanto heterodoxos (SIMON, 1955). É possível que o surgimento desses novos modelos também tenha sido motivado por fatores relacionados às críticas ao *mainstream* econômico na década de 1970, entre elas a Crítica de Lucas, descrita por Hartley (2002), que tem como consequência a busca pela microfundamentação da macroeconomia; e a crítica de Sen (1977), que ressalta o papel da ética e da cultura nas decisões econômicas.

A emergência da Economia Experimental na década de 1960-70 também impulsionou novos modelos de comportamento. Vernon Smith, ganhador do Prêmio Nobel de Economia em 2002, é reconhecido como o pioneiro mais importante desta área da teoria econômica. Sua contribuição pode ser bem resumida nas palavras de Bergstrom: “*The great accomplishment of Smith and his fellow experimentalists has been to convince the economics profession that economics can be an experimental science*” (BERGSTROM, 2003, p. 181). A Economia Experimental permitiu à teoria econômica obter evidências empíricas de suas hipóteses sobre o comportamento humano num ambiente controlado, um método considerado mais confiável do que a introspecção ou do que uma explicação *ad hoc*:

“Vernon Smith’s work undermined the connection between observations of a market that was behaving in a way that matched an equilibrium analysis and the (plausible) inference that the agents in the economy were making decisions in the way implied by the theory” (AKITIPIS & KURZBAN, 2004, pp. 138-139).

A mudança nas ferramentas analíticas é uma das características mais marcantes da explosão de novos modelos de comportamento no período analisado. Para rivalizar com as ferramentas tradicionais (cálculo, teoria dos conjuntos e topologia), os novos modelos são forjados a partir de dados experimentais, teoria dos jogos (jogos comportamentais e evolucionários), algoritmos genéticos, sistemas complexos, simulações computacionais, neuroimagens, entre outros. Outra característica notável destes modelos é o alto grau de interdisciplinaridade, pois suas raízes se encontram em diversas ciências sociais e biológicas, como a Psicologia, a Sociologia e a Biologia. Nas próximas seções serão apresentados os

diversos conceitos de indivíduos que abarcam os novos modelos de comportamento na economia.

4.1. *Homo behavioralis*

Alguns economistas e psicólogos no final da década de 1970 e no início da década de 1980, influenciados pelos trabalhos de Simon sobre racionalidade limitada e de Allais e Markowitz sobre os vários exemplos de irracionalidades e comportamentos anômalos à teoria do agente racional, propuseram modelos de comportamento que pudessem explicar as violações na teoria da utilidade esperada e teoria do consumidor (KAHNEMAN & TVERSKY, 1979; THALER, 1980).

Os modelos comportamentais relacionados ao *Homo behavioralis* não se afastam muito dos modelos neoclássicos, apesar de se inspirarem nos trabalhos de Simon, um grande crítico da teoria econômica *mainstream*. Sent (2004) acredita que isso se deve ao fato de que Simon abandonou os seus esforços de construir uma alternativa à teoria da escolha racional por causa do pouco interesse dos economistas de sua época nos seus esforços, já que existiam poucas probabilidades de sucesso de uma teoria baseada na interdisciplinaridade com a Psicologia num contexto onde os economistas estavam preocupados em fornecer elegância e sofisticação matemática às suas próprias teorias (SENT, 2004, p. 751).

Em um segundo momento, quando as falhas e inconsistências dos sofisticados modelos matemáticos começaram a aparecer, abriu-se espaço para um segundo grupo de economistas se inspirarem fortemente nos trabalhos de Kahneman e Tversky em detrimento das contribuições de Simon (SENT, 2004, p. 750). Os trabalhos dos dois psicólogos eram muito menos críticos e incompatíveis com os modelos neoclássicos, o que então possibilitou a modelagem do comportamento a partir dos pressupostos tradicionais das funções de utilidade e da maximização, que foram reformulados com o objetivo de dar mais realismo às hipóteses de racionalidade (SENT, 2004, pp. 748-749). Existem sinais claros de que esses modelos têm excelente reputação no *mainstream* econômico: eles são tema de discussão em aulas magnas nas cerimônias de recebimento do Prêmio Nobel de Economia; são abordados em artigos do *New York Times*; e os estudiosos que os aplicam mantêm postos em prestigiosas instituições americanas como o NBER e as universidades de Harvard e Chicago (SENT, 2004, p.753; SAMSON, 2014, pp. 46-49).

A Nova Economia Institucional, a Economia Comportamental e as Finanças Comportamentais são as vertentes econômicas que utilizam estes modelos de maneira mais

ostensiva (BOWLES & GINTIS, 1993; FERREIRA 2007). Entretanto, nos últimos anos houve uma grande diversificação nos temas de pesquisa que partem dessa noção de indivíduo, compreendendo a área de políticas públicas, marketing e estudos sobre felicidade (SAMSON, 2014), o que indica que estes modelos estão rompendo as fronteiras disciplinares tradicionais. Defensores desta abordagem do comportamento formaram associações importantes: *Society of for the Advancement of Behavioural Economics* (SABE), a *Academy of Behavioral Finance and Economics* (AOBF) e a *International Society for New Institutional Economics* (ISNIE). Revistas acadêmicas de economia que publicam trabalhos aplicados desses modelos de *Homo behaviouralis*: *Journal of Experimental Economics*, *Journal of Behavioral and Experimental Economics* (anteriormente *Journal of Socio-Economics*), *Journal of Economic Behavior and Organizations*, *Journal of Behavioral Finance* (FERREIRA, 2007; TOMER, 2007; SAMSON, 2014).

4.2. *Homo socioeconomicus*

Com grandes aportes da sociologia e das ciências políticas, estes modelos enfatizam a importância do contexto social, institucional, histórico, filosófico, psicológico e ético. Os modelos ressaltam que o indivíduo está mergulhado no contexto social que o cerca e suas escolhas são fortemente influenciadas por valores, emoções, julgamentos morais e vários outros fatores que são parte da experiência social do indivíduo (FERREIRA, 2007). Segundo Etzioni, o *Homo socioeconomicus*:

“[...] is not a rational decision maker. He chooses “largely on the basis of emotions and value judgments, and only secondarily on the basis of logical-empirical considerations. Even when he is making decisions within the rather limited zone in which he wishes to draw only on logical/empirical considerations, his decisions are still sub-rational due to his rather limited intellectual capabilities.” (ETZIONI 1990, p. xi)

O aspecto racional e maximizador do indivíduo são diminuídos nesses modelos e o comportamento motivado por aspectos sociais é enfatizado. Davis resalta que o homem socioeconômico se refere a:

“[...] ‘persons as social individuals [who] are embedded in a web of constitutive social relations’ (Lutz 1999: 6). These “constitutive social relations” can be understood to operate on a number of different levels, with some social relationships encompassing and encapsulating others. In particular, noneconomic community,

family, and wider social relationships, in which social values are fundamental to explaining the interaction between individuals, encompass and encapsulate economic relationships, while the economy in the broadest sense, including production, consumption, and distribution, encompasses and encapsulates the market economy, understood as the domain of exchange” (DAVIS, 2003, p. 120)

Ferreira (2007) afirma que os proponentes destes modelos são abertos ao pluralismo metodológico. Prova disso é a diversidade dos principais contribuidores dessa vertente, acadêmicos como Herbert Simon, John Kenneth Galbraith, Amitai Etzioni, Pierre Bourdieu e Anthony Giddens. Apesar da pluralidade metodológica, as ferramentas e construtos teóricos utilizados para criar esses modelos são importados em grande parte da Sociologia. As vertentes associadas a esse conceito de indivíduo são a Socioeconomia e em alguma medida a Bioeconomia e a Economia Evolucionária. Já existe uma instituição que advoga os modelos baseados nessa noção de indivíduo, a *Society for the Advancement o Socio-Economics*. Alguns jornais importantes na área são o *Socio-Economic Review* e o *Journal of Economic Behavior and Organization*. (FERREIRA, 2007; TOMER, 2001).

4.3. *Homo bioeconomicus*

Os modelos relacionados a este conceito de indivíduo se inspiram fortemente na Biologia, em especial com em vertentes interdisciplinares como a Neurociência, a Sociobiologia e a Psicologia Evolucionária. Esta última disciplina é a maior contribuidora para formulação do conceito de *Homo bioeconomicus*. Wang diz:

“Evolutionary Psychology rejects the idea that the human mind is a domain-general, all purpose, problem-solving device as the mainstream model suggests. At the same time, rather than aimlessly search for all possible cues and contexts as seen in the psychological literature of human behavior, evolutionary psychology offers guideline principles for studying domain specific mechanisms solving ecologically meaningful and evolutionarily enduring tasks. Consistent with the notion of bounded rationality, evolutionary thinking treats the economic man as being boundedly rational in exploiting the structure of the environments and adapting to limited cognitive resources [...]” (WANG, 2001, p.85).

Modelos que utilizam informações sobre os correlatos neurais do comportamento são cada vez mais frequentes nesta literatura e acabaram por criar uma nova área de pesquisa: a Neuroeconomia. Davis (2010) relata as particularidades da Neuroeconomia como campo de estudo:

“Neuroeconomics is unique as a research program in economics for a number of reasons. First, it relies on a technical scientific apparatus whose sophistication and

complexity has no equivalent in any other research program in economics. Second, the science behind that technical apparatus, as well as its goals, is less understood by economists than the science drawn upon by any other research program in economics. Third, the neuroscience scientific community itself is more diverse, multi-sided, and interconnected in its network of fields and subfields, is more organized in its protocols and scientific practices, and has more points of contact with the non-science world than any other science community that other economics research programs draw upon. In short, in stark contrast to all the other recent new research programs in economics, neuroeconomics operates in a highly unfamiliar, highly advanced science environment of considerable magnitude and social influence” (DAVIS, 2010, p.1).

Algumas das ferramentas de análise mais utilizadas são as neuroimagens, a teoria dos jogos evolucionários e as simulações computacionais – modelos baseados em agentes. As vertentes econômicas que trabalham com esses modelos são a Neuroeconomia e a Bioeconomia, mas existem sinais de que os modelos de outras vertentes estão conformando suas hipóteses de racionalidade e comportamento humano aos achados da Psicologia Evolucionária. O próprio Vernon Smith, normalmente relacionado às suas contribuições para a Economia Comportamental, demonstra essa aproximação em sua *lecture* do Prêmio Nobel em Economia de 2002, onde diz que

“This is manifest in the recent studies of the neural correlates of strategic interaction (Kevin McCabe calls it neuroeconomics) using fMRI and other brain imaging technologies. That research explores the neurocorrelates of intentions or “mind reading,” and other hypotheses about information, choice, and own versus other payoffs in determining interactive behavior”. (SMITH, 2002, p. 510)

As revistas acadêmicas que publicam trabalhos onde esta noção de indivíduo é predominante são o *Journal of Neuroscience, Psychology and Economics* e o *Neuroscience and Economics*, sendo que o primeiro já tem elevado fator de impacto e goza de um razoável prestígio no mundo acadêmico segundo a Association for NeuroPsychoEconomics (ANPE), responsável pela sua publicação (ANPE, 2014).

4.4. *Homo heuristicus*

Outro conceito de indivíduo que é muito influenciado pela Psicologia Evolucionária é o *Homo heuristicus*. A diferença dele para o *Homo bioeconomicus* é seu foco nas regras de bolso utilizadas pelos humanos para tomar decisões: as heurísticas. Para Gigerenzer:

“Heuristics are efficient cognitive processes that ignore information. In contrast to the widely held view that less processing reduces accuracy, the study of heuristics shows that less information, computation, and time can in fact improve accuracy

[...]. Homo heuristicus has a biased mind and ignores part of the available information, yet a biased mind can handle uncertainty more efficiently and robustly than an unbiased mind relying on more resource-intensive and general-purpose processing strategies” (GINGERENZER & BRIGHTON, 2009, p.107).

O estudo das heurísticas baseia-se em três conceitos principais: a racionalidade limitada, a racionalidade ecológica e a racionalidade social. A racionalidade limitada é um conceito importado diretamente do trabalho de Herbert Simon, tendo significado próximo ao dado por este autor: refere-se aos limites do processamento cognitivo característicos dos humanos (GINGERENZER & SELTEN, 2003, p.15). A racionalidade ecológica refere-se ao contexto ambiental em que cada heurística emerge como uma estratégia de sucesso (GINGERENZER & BRIGHTON, 2009, p. 116). A racionalidade social é definida pela interação entre o ambiente social e a racionalidade humana que é relevante para compreender comportamentos morais (GINGERENZER, 2010, pp. 547-548). Estes conceitos foram desenvolvidos a partir de evidências empíricas e avanços metodológicos que Gingerenzer e Brighton (2009) consideram como sendo os cinco grandes progressos recentes no estudo da decisão humana, enumerados a seguir:

“(a) the discovery of less-is-more effects; (b) the study of the ecological rationality of heuristics, which examines in which environments a given strategy succeeds or fails, and why; (c) an advancement from vague labels to computational models of heuristics; (d) the development of a systematic theory of heuristics that identifies their building blocks and the evolved capacities they exploit, and views the cognitive system as relying on an “adaptive toolbox;” and (e) the development of an empirical methodology that accounts for individual differences, conducts competitive tests, and has provided evidence for people’s adaptive use of heuristics” (GINGERENZER & BRIGHTON, 2009, p.107).

Algumas das metodologias utilizadas para criar esses modelos são os experimentos em laboratórios de psicologia, os questionários aplicados em massa e as modelagens computacionais. Grande parte dos autores relacionados à construção deste conceito de indivíduo está relacionada ao *Max Planck Institute for Human Development (MPIB*, sigla em alemão), onde Gerd Gingerenzer é o diretor do grupo de pesquisa *Adaptative Behavior and Cognition*.

4.5. *Homo habitualis*

O *Homo habitualis* é uma noção de indivíduo que tenta escapar das amarras do individualismo metodológico sem cair no holismo metodológico enfatizando os aspectos

sociais da constituição do *self*, o que confronta a clivagem cartesiana entre mente e corpo que enxerga a mente como um espaço da individualidade desconectado do ambiente social e natural (DAVIS, 2003, p.119; TOMER, 2001). Os conceitos de hábito e instituição são essenciais para compreender como se articulam as esferas individuais e sociais e têm como implicação essa noção de indivíduo.

Não há consenso na literatura sobre as definições de instituições e hábitos, o que é resultado da multiplicidade de abordagens que investigam esses temas (CHAVANCE, 2009, pp.77-79, BESSY & FAVEREAU, 2003, pp. 119-120). Hodgson (2006) problematiza as diferenças entre as definições desses conceitos de forma a encontrar algumas similaridades que possam levar a uma definição consensual desses termos, iluminando assim as características mais importantes destes conceitos. Para Hodgson, instituições são “*systems of established and prevalent social rules that structure social interactions*” (HODGSON, 2006, p.2). Essa definição de instituições abrange desde linguagem e leis até dinheiro e firmas. Então, regras sociais são importantes constituintes das instituições e são definidas por Hodgson da seguinte maneira: “*The term rule is broadly understood as a socially transmitted and customary normative injunction or immanently normative disposition*” (HODGSON, 2006, p.3). Portanto, instituições seriam para Hodgson um sistema complexo de disposições e direcionamentos normativos que estruturam as interações de uma sociedade.

O conceito de hábito é longamente discutido entre economistas institucionalistas da tradição vebleniana e filósofos pragmatistas. Fazendo referências a esses acadêmicos, Hodgson define hábito: “*Veblen and the pragmatist philosophers regarded habit as an acquired proclivity or capacity, which may or may not be actually expressed in current behavior*” (HODSON, 2009, p.6). Esta definição de hábito como uma propensão adquirida é importante para compreender o funcionamento das instituições, pois estas são formadas por regras sociais, que por sua vez estão embebidas em hábitos de comportamento e pensamento. Hábitos se transformam em regras se eles tomarem um conteúdo normativo, forem potencialmente codificáveis e se disseminarem em certo grupo. Adquirir hábitos seria então o mecanismo psicológico que baseia ações humanas relacionadas ao seguimento de regras (HODGSON, 2009, p.6).

Portanto, o *Homo habitus* é a noção de indivíduo que explica os comportamentos dos agentes através de hábitos, regras e instituições (TOMER,2001). Esta noção é muitas vezes relacionada a uma abordagem evolucionária, não só nos métodos utilizados nos modelos baseados no *Homo habitus*, mas também na fundamentação psicológica dos agentes, inspirada na Psicologia Evolucionária (DAVIS, 2003, p.119). A influência da

discussão de Simon sobre racionalidade é clara (NELSON & WINTER, 1985; HODGSON, 2012). O aprendizado é outro aspecto importante do *Homo habitus*, pois hábitos não são inatos, mas adquiridos socialmente (DAVIS, 2003, p.119; HODGSON, 1998, p.175). Para Hodgson:

“Learning is more than the acquisition of information; it is the development of new means and modes of cognition, calculation, and assessment. This means that agents are building up new representations of the environment in which they operate, in place of former conceptions and habits of thought” (HODGSON, 1998, p.175).

Esta noção de indivíduo é encontrada em diversas vertentes econômicas, como entre os economistas ligados ao “Velho” Institucionalismo, à Escola Austríaca e à tradição francesa da *Économie des conventions*, que estudam em termos gerais a evolução e os mecanismos de funcionamento das instituições, hábitos e normas (CHAVANCE, 2009; BESSY & FAVEREAU, 2003); e também na Economia Evolucionária, que tem o aprendizado como um aspecto crucial de seus modelos (NELSON & NELSON, 2002). Os trabalhos que utilizam essa noção de indivíduo são em geral fortemente críticos da teoria neoclássica e do *Homo economicus rationalis* (HODGSON, 2012, p.8; CHAVANCE, 2009, p. 75). Outra característica notável destes trabalhos é sua interdisciplinaridade, contando com contribuições da Sociologia, Antropologia, Biologia, Psicologia, História, Direito e a Ciência Política (CHAVANCE, 2009, p.77; BESSY & FAVEREAU, 2003, p.120).

Uma enorme diversidade de pesquisadores defendem ideias que se aproxima a essa noção de indivíduo, sendo alguns dos mais importantes: Geoffrey Hodgson e Malcolm Rutherford (Institucionalistas); Friedrich Hayek e Walter Eucken (Economia Austríaca); André Orléan, Laurent Thévenot e Jean-Pierre Dupuy (*Économie des conventions*); e Richard Nelson e Sidney Winter (Economia Evolucionária). As revistas acadêmicas onde esses trabalhos são publicados são tão diversas quanto os economistas ligados a esses modelos: *Journal of Institutional and Theoretical Economics* (JITE) *Journal of Institutional Economics* (JIE), *Review of Radical Political Economics* (RRPE), *Revue Française de Socio-Économie* (RFSE), *Research Policy* (RP), *The Quarterly Journal of Austrian Economics* (QJAE), *The Review of Austrian Economics* (RAE), entre outros.

4.6. *Homo psychologicus*

O *Homo psychologicus* é uma noção de indivíduo que surge com uma interação direta entre Economia e Psicologia. Outras noções de indivíduo também sofrem influência de trabalhos e conceitos da Psicologia acadêmica, mas em nenhum deles a ligação é tão forte, com a exceção do *Homo behaviouralis*, que pode ser considerada uma espécie-irmã do *Homo psychologicus*. As diferenças entre essas duas noções de economia serão discutidas a partir das diferentes abordagens econômicas que fazem uso de cada uma dessas noções.

Sent (2004) faz uma divisão entre a chamada por ela de “velha” Economia Comportamental e a “nova” Economia Comportamental. A primeira representa os primeiros esforços nas décadas de 1940 até 1960 de dar ao agente econômica da teoria neoclássica fundamentos psicológicos que derivavam de conceitos da Psicologia científica, sendo que os pesquisadores mais importantes nesse período são, entre outros, Herbert Simon e George Kantona. A segunda refere-se à segunda tentativa de incorporar conceitos da Psicologia na teoria neoclássica, desta vez baseada nos trabalhos de Kahneman e Tversky nas décadas de 1970-1980 (SENT, 2004, p.741-743).

Segundo Sent (2004, p.741), o que as abordagens da “velha” Economia Comportamental têm em comum é “[...] *a dismissal of the mainstream focus on profit and utility maximization and equilibrium as well as an effort to develop an alternative*”. A diferença essencial da “velha” para a “nova” Economia Comportamental é que a última “*rely on the insights from Kahneman and Tversky that use the rationality assumption of mainstream economics as a benchmark from which to consider deviations*” (SENT, 2004, p. 750).

Ferreira (2007) e Hoffman & Pelaez (2011) apontam na mesma direção ao definir a disciplina chamada por ela de Psicologia Econômica. Os dois trabalhos apresentam inúmeras definições da Psicologia Econômica, o que demonstra de certa forma a pluralidade dos trabalhos nessas áreas. Segundo Ferreira, não existe consenso na diferença entre a Psicologia Econômica e a Economia Comportamental – também chamada pela pesquisadora de Economia Psicológica. Uma das hipóteses é que todas essas denominações se referem a uma mesma disciplina, mas que é reconhecida com nomes diferentes – Psicologia Econômica na Europa, ou Economia Comportamental/Economia Psicológica nos EUA. Outra hipótese é de que a Psicologia Econômica seria uma subárea da Psicologia enquanto a Economia Comportamental seria uma subárea da Economia, o que significa dizer que na primeira

disciplina os pesquisadores – em sua maioria – têm formação em Psicologia e na segunda disciplina os pesquisadores são treinados como economistas (FERREIRA, 2007, p.10).

Hoffman & Pelaez (2011) definem quais são os fatores que determinam as ações do *Homo psychologicus*:

“Nessa perspectiva [Psicologia Econômica], os determinantes das decisões econômicas envolvem fatores pessoais (personalidade, estilo cognitivo, estilo de vida, normas e valores sociais que estimulam ou inibem certos comportamentos); fatores religiosos e culturais; fatores situacionais (renda disponível, tamanho da família, tipo de casa e situação do mercado) além de fatores econômicos em geral (percepção da distribuição de renda, taxa de inflação e de juros, nível de desemprego e política econômica do governo)” (HOFFMAN & PELAEZ, 2001, p.272).

Porém, Ferreira (2007) enfatiza muito o papel de George Kantona – junto com Pierre-Louis Reynaud – como o fundador da Psicologia Econômica moderna, o que parece indicar que esta disciplina estaria associada à ideia de “velha” Economia Comportamental de Sent (2004). Podemos dizer então que o *Homo psychologicus* estaria relacionado a modelos da Psicologia Econômica enquanto o *Homo behavioralis* com os modelos da Economia Comportamental, sendo que suas diferenças principais estariam nos métodos utilizados: os modelos de *Homo psychologicus* usariam com mais frequência hipóteses da Psicologia enquanto os modelos de *Homo behavioralis* partiriam de pressupostos da Economia, em especial da teoria neoclássica.

Os principais autores que trabalharam com essa noção de indivíduo são: George Kantona, Pierre-Louis Reynaud, Stephen Lea, Roger Tarpy, Paul Webley, Fred van Raaij, Herbert Simon, entre outros. Ferreira (2007) é um exemplo de autora brasileira que trabalha com essa noção de indivíduo ao propor um modelo psicanalítico de comportamento econômico. A associação que apoia trabalhos que utiliza modelos de *Homo psychologicus* é a *International Association for Research in Economic Psychology* (IAREP) e a revista acadêmica mais importante da área é o *Journal of Economic Psychology*.

4.7. *Homo gynoeconomicus*

A teoria feminista entrou de maneira sistemática e relativamente tarde no debate acadêmico econômico na década de 1990. O surgimento da Economia Feminista está relacionado com os estudos de pesquisadoras feministas que estudaram na década de 1980 o papel das crenças sobre as características e papéis do homem e da mulher na sociedade – o gênero – na ciência. A partir destes estudos feministas na Filosofia, na Sociologia e na

Psicologia, teóricos feministas questionaram vários pressupostos e valores da prática econômica (NELSON, 1995, pp. 131-132).

Nelson (1995) argumenta que as características principais do *Homo economicus rationalis* e da teoria da escolha, tais como a racionalidade procedural, o auto-interesse e o escolha através de otimizações com restrições, são características relacionadas ao gênero masculino e que a perpetuação desta noção de indivíduo na economia pode ser explicada pela associação androcêntrica feita entre traços masculinos com rigor e objetividade, associação que seria um resquício da filosofia cartesiana, que foi muito importante para o nascimento ciência moderna (NELSON, 1995, p. 139).

Além do mais, um dos motivos da negligência do *mainstream* econômico para aspectos importantes da vida humana, como o nascimento, a criação e desenvolvimento dos indivíduos durante a infância, a mudança de estados emocionais e a socialização em grupos familiares e comunitários, é o fato de que estes aspectos estão relacionados a áreas da vida comumente relacionadas com o gênero feminino. Segundo Nelson, “*feminist analysis suggests that the current neglect of social and emotional dimensions of human behavior should be considered a serious limitation, rather than a sign of rigor*” (NELSON, 1995, p.137).

Nelson acredita que para alguns economistas o *Homo economicus rationalis* é o cerne da teoria econômica, um verdadeiro definidor da própria disciplina. Porém, a análise feminina seria pluralista e acreditaria que a Economia não deveria ser definida por um único conceito de indivíduo e um tipo de modelagem, mas sim a partir de uma miríade de técnicas de modelagem voltadas para diferentes aplicações. É importante constatar esse fato, pois a proposta da Economia feminista não é trocar os pressupostos de racionalidade androcêntricos por pressupostos ginocêntricos, mas sim combater a negligência de hipóteses relacionadas a aspectos do gênero feminino. Desta maneira, a Economia feminista não se confronta diretamente com a teoria neoclássica e hipóteses de comportamento autônomos e racionais não são descartadas (NELSON, 1995, p. 137).

Temas frequentemente estudados que utilizam esses modelos de comportamento plural são: discriminação de gênero no mercado de trabalho, formação de costumes, tradições e identidades sociais, aspectos da economia familiar, aprendizado e capital humano, entre outros. Por exemplo, Nelson (1995, p.136) considera que a noção de indivíduo presente no modelo de salário eficiência baseado na equidade de Akerlof e Yellen é potencialmente feminista por enfatizar as dimensões sociais e emocionais do comportamento humano. Davis (2003) discute o arcabouço teórico da economista feminista Nancy Folbre e enfatiza os

aspectos sociais dos indivíduos – como a identidade grupal – sem cair no holismo metodológico.

As ferramentas matemáticas tradicionais, como os modelos econométricos sofisticados e utilização da lógica e da matemática avançada, não são condição *sine qua non* dos modelos de comportamento, pois as ferramentas tradicionais têm esse aspecto androcêntrico acima citado, mas podem ser utilizados em dados contextos e temas de pesquisa (NELSON, 1995, p. 138). As revistas acadêmicas que publicam trabalhos com essa noção de indivíduo são a *Feminist Economics* e o *Journal of Women, Politics & Policy*.

4.8. *Homo reciprocans*

Uma das características mais criticadas do *Homo economicus* é sua forte tendência ao comportamento autointeressado, que alguns autores caracterizam como egoísmo (GINTIS, 2000; BOWLES & GINTIS, 2002). O *Homo reciprocans* é uma resposta direta aos anseios daqueles que almejavam um modelo de comportamento econômico onde o egoísmo não seja parte central da explicação. Modelos que se baseiam nessa visão de indivíduo se apoiam em evidências empíricas que demonstram que a reciprocidade é um impulso motivacional básico (FEHR & GÄCHTER 1998; GINTIS, 2000; DOHMEN ET AL.2009).

Reciprocidade é definida por Dohmen et al. (2009, p.592) da seguinte maneira: “*Reciprocity is an in-kind response to friendly or hostile acts*”. Estas respostas se dividem em dois tipos: a reciprocidade positiva – “*the degree to which an individual rewards kind actions*” – e a reciprocidade negativa – “*the extent to which the individual punishes unkind actions*” (DOHMEN ET AL., 2009, p. 592). Fehr & Gächter (1998) e Bowles & Gintis (2002) apresenta uma grande quantidade de evidências empíricas a partir de jogos experimentais demonstrando que os seres humanos engajam em inúmeros atos de reciprocidade positiva e negativa, apresentando comportamentos altamente altruísticos além de elevado grau de cooperação em diversas situações específicas. As características principais dessa noção de indivíduo são confrontadas com as características do *Homo economicus* por Gintis no seguinte trecho:

“In particular, economic actors in many circumstances behave more like Homo reciprocans than H. economicus: they are strong reciprocators who come to strategic interactions with a propensity to cooperate, respond to cooperative behavior by maintaining or increasing cooperation, and respond to noncooperative free-riders by retaliating against the ‘offenders’, even at a personal cost, and even when there is no reasonable expectation that future personal gains will flow from such retaliation” (GINTIS 2000, p.313).

Os trabalhos dessa abordagem têm o laboratório como um das principais fontes de dados empíricos, mas ferramentas matemáticas como a teoria dos jogos não são dispensadas (GINTIS, 2000, p. 312). Apesar de esses autores utilizarem métodos formais mais comumente associados ao *mainstream*, como um arcabouço axiomático e a modelagem da teoria dos jogos, o *Homo reciprocans* é uma noção de indivíduo que ataca diretamente ao modelo de escolha racional da teoria neoclássica. O objetivo desses autores não é eliminar as hipóteses de comportamento humano que indiquem motivações individuais e autointeressadas, mas sim apresentar modelos onde coexista reciprocidade e egoísmo (FEHR & GÄCHTER, 1998; GINTIS, 2000).

5. CONCLUSÃO

O presente trabalho teve como objetivo fazer uma revisão histórica sobre ao conceito de indivíduo na Economia e investigar como essa noção vem sendo teorizada desde a década de 1980. Inicialmente, foi realizada uma revisão teórica do tema para identificar tanto as noções de indivíduo que estiveram presentes nas teorias econômicas quanto os métodos utilizados para elaborá-las, de tal maneira a assinalar as possíveis origens dos conceitos utilizados no período mais recente e contextualizar o debate. As análises histórica e metodológica permitiram o rastreamento das origens do *Homo economicus* aos conceitos subjetivistas de indivíduo de Descartes e Locke; perceber os problemas causados na teoria econômica pela noção de indivíduo adotada; identificar as intensas transformações que esse conceito sofreu dentro do debate acadêmico da Economia; perceber algumas tendências gerais de evolução do conceito, como o afastamento da Psicologia, a preponderância do individualismo metodológico e a axiomatização dos modelos de comportamento econômico; e apresentar as críticas ao conceito de indivíduo utilizado no *mainstream* econômico.

Na etapa seguinte, foram identificadas e analisadas as noções de indivíduo que aparentam estar se consolidando nas diversas vertentes teóricas econômicas. Os conceitos identificados não exaurem a literatura e alguns se sobrepõem de maneira significativa. Porém, pode-se dizer com certa confiança que a análise cobriu um campo amplo e diverso de teorias econômicas e que ela representa bem os conceitos apresentados. Alguns elementos se destacaram nessa análise e serão discutidos a seguir.

Em primeiro lugar, é notável o impacto enorme que o trabalho de Herbert Simon teve na discussão dos modelos alternativos de comportamento e racionalidade surgidos nas últimas décadas. Ortodoxia, heterodoxia, *mainstream* ou *nonmainstream*: independente da orientação teórica dos economistas em questão, Simon está quase sempre presente nos debates sobre indivíduo e racionalidade.

Em segundo lugar, é interessante perceber a utilização de novos métodos e ferramentas matemáticas utilizadas atualmente para modelar o indivíduo: teoria dos jogos, sistemas complexos, modelagens computacionais de agentes, experimentos comportamentais, *surveys* e até mesmo ressonâncias magnéticas estão se transformando em termos comuns em diversas áreas da Economia, inclusive no seio da teoria neoclássica (DOW, 2008, p.90; MORGAN, 2006, p.25).

Em terceiro lugar, a Psicologia parece estar definitivamente de volta à Economia. Grande parte dos novos conceitos de indivíduos econômicos que estão sendo construídos

usufrui declaradamente de métodos e conceitos importados de forma direta das diversas vertentes teóricas da Psicologia (SENT, 2004). A aceitação das incursões da Psicologia na Economia também é surpreendente: mesmo economistas da vertente neoclássica, que lutou durante anos para eliminar qualquer traço de conceitos psicológicos de suas teorias, parecem ter admitido o valor de tais métodos e ideias. Uma evidência disso é o prestígio conquistado pela Economia Comportamental.

Por último, é importante notar que a interdisciplinaridade na construção de novos conceitos de indivíduo na Economia não se restringe à Psicologia: é possível apontar a contribuição de várias áreas das Ciências Sociais, Humanas e Biológicas para o debate. Sociologia, Direito, Biologia, História, Filosofia, Neurociências e Antropologia são algumas das áreas que se juntam à Psicologia na cooperação sinérgica com a Economia para elaborar modelos de comportamento mais ricos e realistas. A cooperação mais recente parece ser entre a Psicologia Evolucionária e a Neurociências, áreas de conhecimento mais jovens que expandiram muito nos últimos anos.

Algumas questões ainda ficaram abertas e poderiam ser fruto de novas investigações sobre o tema. As conexões entre os conceitos de indivíduo de vários autores e correntes teóricas são difíceis de serem estabelecidas e faltam evidências para estabelecer algumas delas. Um ponto central do trabalho, a volta da interação entre Psicologia e Economia, poderia ser mais bem qualificado: apontar quais vertentes teóricas da Psicologia têm maior ressonância e importância no retorno dessa interação é essencial para compreender os desdobramentos desse esforço interdisciplinar e avaliar seu potencial transformador. Outro ponto importante é compreender melhor a passagem do cardinalismo para o ordinalismo na teoria econômica neoclássica: há evidências de que essa transformação não foi tão revolucionária quanto aparenta ser (HANDS, 2006). Seria interessante também analisar o impacto dos debates epistemológicos na ciência sobre os conceitos de indivíduo econômicos, identificando como as visões metodológicas acabaram influenciando a teorização do indivíduo na Economia.

Pode-se dizer que hoje não existe um único *Homo economicus*, mas sim uma multiplicidade de subespécies que interagem e competem entre si. Por exemplo, há evidências de que o *Homo bioeconomicus* está invadindo áreas antes dominadas por outras espécies, como o *Homo behavioralis* e o *Homo socioeconomicus*, e o resultado deste contato tem sido a hibridização. Não só o *Homo bioeconomicus*, mas diversas subespécies de *Homo economicus* encontraram um campo em comum e estão se misturando. O resultado dessa mistura é imprevisível: estaríamos caminhando para a extinção do *Homo economicus rationalis* e o

estabelecimento de um novo paradigma na Economia fundado em um modelo de comportamento unificado baseado em aspectos biopsicossociais, ou em outras palavras, o *Homo economicus* vai se transformar em *Homo sapiens* como Gintis (2007), Haase et al. (2009) e Thaler (2000) preconizam? Será que o *Homo economicus* vai recuperar sua hegemonia, permitindo ao *mainstream* manter seu núcleo intacto e relegando os novos conceitos de indivíduo econômico a vertentes teóricas heterodoxas? Ou o pluralismo teórico e metodológico defendido por Davis (2003, p. 191) e Dow (2008) vai enfim se estabelecer na Economia, permitindo a existência e o fortalecimento desses múltiplos conceitos de indivíduos e dos programas de pesquisa relacionado a eles? Estas questões ainda não têm uma resposta, mas elas indicam que profundas transformações podem acontecer na Economia em um futuro próximo.

6. REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

AKTIPIS, C. Athena; KURZBAN, Robert O. Is homo economicus extinct? : Vernon Smith, Daniel Kahneman and the evolutionary perspective. *Advances in Austrian economics*, ISSN 1529-2134, ZDB-ID 12299947, v. 7, p. 135–153, 2004.

ALMEIDA, Felipe. *A psychological perspective of Keynes's approach to decision-making*. Anais do XLI Encontro Nacional de Economia [Proceedings of the 41th Brazilian Economics Meeting]. [S.l.]: ANPEC - Associação Nacional dos Centros de Pósgraduação em Economia, 2014. Disponível em: <<http://econpapers.repec.org/paper/anpen2013/008.htm>>. Acesso em: 23 nov. 2014.

ARESTIS, Philip; DESAI, Meghnad; DOW, Sheila. *Methodology, Microeconomics and Keynes: Essays in Honour of Victoria Chick*. [S.l.]: Routledge, 2002.

ASPERS, Patrik. Crossing the Boundary of Economics and Sociology: The Case of Vilfredo Pareto. *American Journal of Economics and Sociology*, v. 60, n. 2, p. 519–545, 1 abr. 2001. Acesso em: 22 nov. 2014.

AUGIER, Mie; MARCH, James G. The economic psychology of Herbert A. Simon: Introduction to a special issue. *Journal of Economic Psychology*, The Economic Psychology of Herbert A. Simon. v. 24, n. 2, p. 135–141, abr. 2003. Acesso em: 22 nov. 2014.

BACKHOUSE, Roger; FONTAINE, Philippe (Org.). *The history of the social sciences since 1945*. Cambridge ; New York: Cambridge University Press, 2010.

BERGSTROM, Ted. *Vernon Smith's Insomnia and the Dawn of Economics as Experimental Science*. Microeconomics. [S.l.]: EconWPA, 28 dez. 2002. Disponível em: <<http://econpapers.repec.org/paper/wpawuwpmi/0212001.htm>>. Acesso em: 23 nov. 2014.

BESSY, Christian; FAVEREAU, Olivier. Institutions et économie des conventions. *Cahiers d'économie Politique / Papers in Political Economy*, v. 44, n. 1, p. 119–164, 1 jun. 2003. Acesso em: 22 nov. 2014.

BLAUG, Mark. *Economic Theory in Retrospect*. [S.l.]: Cambridge University Press, 1985.

BOWLES, Samuel; GINTIS, Herbert. Behavioural science: Homo reciprocans. *Nature*, v. 415, n. 6868, p. 125–128, 10 jan. 2002. Acesso em: 22 nov. 2014.

BOWLES, Samuel; GINTIS, Herbert. The Revenge of Homo Economicus: Contested Exchange and the Revival of Political Economy. *Journal of Economic Perspectives*, v. 7, n. 1, p. 83–102, fev. 1993. Acesso em: 22 nov. 2014.

CAMERER, Colin; LOEWENSTEIN, George; PRELEC, Drazen. Neuroeconomics: How Neuroscience Can Inform Economics. *Journal of Economic Literature*, v. 43, n. 1, p. 9–64, mar. 2005. Acesso em: 22 nov. 2014.

CARUSO, Sergio. *Homo œconomicus: paradigma, critiche, revisioni: saggio sui (discutibili) presupposti antropologici della razionalità utilitaria e sulle implicazioni ideologiche della loro entificazione*. Firenze, Italy: Firenze University Press, 2012. (Studi e saggi, 103).

CHAVANCE, Bernard. *Institutional Economics*. 1 edition ed. [S.l.]: Routledge, 2008.

COSMIDES, Leda; TOOBY, John. Better than Rational: Evolutionary Psychology and the Invisible Hand. *American Economic Review*, v. 84, n. 2, p. 327–32, 1994. Acesso em: 22 nov. 2014.

DAVIS, John. Neuroeconomics: Constructing Identity. *Economics Working Papers*, 1 set. 2010. Disponível em: <http://epublications.marquette.edu/econ_workingpapers/8>.

DAVIS, John B. *The Theory of the Individual in Economics: Identity and Value*. London ; New York: Routledge, 2003.

DOHMEN, Thomas *et al.* Homo Reciprocans: Survey Evidence on Behavioural Outcomes*. *The Economic Journal*, v. 119, n. 536, p. 592–612, 1 mar. 2009. Acesso em: 22 nov. 2014.

DOW, Sheila. Plurality in Orthodox and Heterodox Economics. 2008. Disponível em: <<http://dspace.stir.ac.uk/handle/1893/1090>>. Acesso em: 22 nov. 2014.

DUMONT, Louis. *O Individualismo - uma perspectiva antropológica da ideologia moderna*. São Paulo: Rocco, 1990.

ELIAS, Norbert. *A Sociedade dos Indivíduos*. Rio de Janeiro: Jorge Zahar, 1994.

ETZIONI, Amitai. *The Moral Dimension: Toward a New Economics*. New York; London: Free Press, 1990.

ETZIONI, Amitai. *Toward a New Socio-Economic Paradigm*. SSRN Scholarly Paper, nº ID 2157130. Rochester, NY: Social Science Research Network, 2003. Disponível em: <<http://papers.ssrn.com/abstract=2157130>>. Acesso em: 22 nov. 2014.

FEHR, Ernst; GÄCHTER, Simon. Reciprocity and economics: The economic implications of Homo Reciprocans. *European Economic Review*, v. 42, n. 3–5, p. 845–859, 31 maio 1998. Acesso em: 22 nov. 2014.

FERREIRA, Vera Rita Mello. *Psicologia econômica: origens, modelos, propostas*. 2007. Tese de Doutorado – Programa de Estudos Pós-graduados em Psicologia Social - PUC-SP, São Paulo, 2007.

GIGERENZER, Gerd. Moral Satisficing: Rethinking Moral Behavior as Bounded Rationality. *Topics in Cognitive Science*, v. 2, n. 3, p. 528–554, 1 jul. 2010. Acesso em: 22 nov. 2014.

GIGERENZER, Gerd; BRIGHTON, Henry. Homo Heuristicus: Why Biased Minds Make Better Inferences. *Topics in Cognitive Science*, v. 1, n. 1, p. 107–143, 1 jan. 2009. Acesso em: 22 nov. 2014.

GIGERENZER, Gerd; SELTEN, Reinhard (Org.). *Bounded Rationality: The Adaptive Toolbox*. Cambridge, Mass.: The MIT Press, 2002.

GINTIS, Herbert. A framework for the unification of the behavioral sciences. *Behavioral and Brain Sciences*, v. 30, n. 01, fev. 2007. Disponível em:

<http://www.journals.cambridge.org/abstract_S0140525X07000581>. Acesso em: 22 nov. 2014.

GINTIS, Herbert. Beyond Homo economicus: evidence from experimental economics. *Ecological Economics*, v. 35, n. 3, p. 311–322, dez. 2000. Acesso em: 22 nov. 2014.

GIOCOLI, Nicola. *Modeling Rational Agents: From Interwar Economics to Early Modern Game Theory*. Northampton, Mass: Edward Elgar Pub, 2003.

GROENEWEGEN, Peter. Alfred Marshall on Homo oeconomicus: Evolution versus Utilitarianism? In: LAURENT, JOHN (Org.). *Evolutionary Economics and Human Nature*. [S.l.]: Edward Elgar Publishing, 2003. .

HAASE, V.G.; PINHEIRO-CHAGAS, P.; ARANTES, E.A. Um convite à neurociência cognitiva social. *Gerais: Revista Interinstitucional de Psicologia*, v. 2, p. 43–49, 2009.

HÄLÄNGESCU, C.I. Homo oeconomicus and Homo academicus: limits and conceptual aspects. *MPRA paper*, n. 36822, fev. 2012. Disponível em: <<http://mpra.ub.uni-muenchen.de/36822/>>.

HAMMOND, J. Daniel. Alfred Marshall's methodology. *Methodus*, v. 3, n. 1, p. 95–101, 1991.

HANDS, D. Wade. *Individual Psychology, Rational Choice, and Demand: Some Remarks on Three Recent Studies*. SSRN Scholarly Paper, n° ID 996511. Rochester, NY: Social Science Research Network, 27 jun. 2007. Disponível em: <<http://papers.ssrn.com/abstract=996511>>. Acesso em: 22 nov. 2014.

HARTLEY, James E. *Representative Agent in Macroeconomics*. [S.l.]: Routledge, 2002.

HELBURN, Suzanne W.; ARESTIS, P.; DESAI, M.; DOW, S. Marshall and Keynes on Rational (Ethical) Economic Man. *Methodology, Microeconomics and Keynes: Essays in Honour of Victoria Chick*. [S.l.]: Routledge, 2002. v. 2. .

HODGSON, Geoffrey. What are institutions. *Journal of Economic Issues*, v. 40, p. 1–25, 2006.

HODGSON, Geoffrey M. Competence and contract in the theory of the firm. *Journal of Economic Behavior & Organization*, v. 35, n. 2, p. 179–201, 1 abr. 1998. Acesso em: 22 nov. 2014.

HODGSON, Geoffrey M. Agency, Institutions, and Darwinism in Evolutionary Economic Geography. *Economic Geography*, v. 85, n. 2, p. 167–173, 1 abr. 2009a. Acesso em: 22 nov. 2014.

HODGSON, Geoffrey M. On the Limits of Rational Choice Theory. *Economic Thought*, v. 1, n. 1, 2012. Disponível em: <<http://et.worldeconomicsassociation.org/papers/on-the-limits-of-rational-choice-theory/>>. Acesso em: 22 nov. 2014.

HODGSON, Geoffrey M. Thorstein Veblen (1857–1929): “The Limitations of Marginal Utility” (1909). *Journal of Institutional Economics*, v. 5, n. 03, p. 379–397, dez. 2009b. Acesso em: 22 nov. 2014.

HOFMANN, Ruth; PELAEZ, Victor. A psicologia econômica como resposta ao individualismo metodológico. *Revista de Economia Política*, v. 31, n. 2, p. 262–282, jun. 2011. Acesso em: 22 nov. 2014.

KAHNEMAN, Daniel; TVERSKY, Amos. Prospect Theory: An Analysis of Decision under Risk. *Econometrica*, v. 47, n. 2, p. 263, mar. 1979. Acesso em: 22 nov. 2014.

KEYNES, John Neville. *The Scope and Method of Political Economy*. Kitchener: Bartoche Books, 1999. Disponível em: <<http://socserv2.socsci.mcmaster.ca/econ/ugcm/3ll3/keynesjn/Scope.pdf>>.

KING, J. E. Keynes and “Psychology”. *Economic Papers: A Journal of Applied Economics and Policy*, v. 29, n. 1, p. 1–12, 2010.

LATOURE, Bruno. *Nous n'avons jamais été modernes*. Paris: LA DECOUVERTE, 2005.

LEVINE, David K. *Is Behavioral Economics Doomed?: The Ordinary versus the Extraordinary*. [S.l.]: Open Book Publishers, 2012. Disponível em: <<http://www.openbookpublishers.com/product/77/is-behavioral-economics-doomed---the-ordinary-versus-the-extraordinary>>. Acesso em: 22 nov. 2014.

LEVY, David M. *How the Dismal Science Got Its Name: Classical Economics and the Ur-Text of Racial Politics*. 1st edition ed. Ann Arbor, Mich.: University of Michigan Press, 2001.

LUCAS JR, Robert E. Econometric policy evaluation: A critique. *Carnegie-Rochester Conference Series on Public Policy*, v. 1, p. 19–46, 1976. Acesso em: 22 nov. 2014.

MIROWSKI, P. Twelve Theses concerning the History of Postwar Neoclassical Price Theory. *History of Political Economy*, v. 38, n. Suppl 1, p. 343–379, 1 jan. 2006. Acesso em: 26 nov. 2014.

MORGAN, Mary S. Economic Man as Model Man: Ideal Types, Idealization and Caricatures. *Journal of the History of Economic Thought*, v. 28, n. 01, p. 1–27, mar. 2006. Acesso em: 3 nov. 2014.

MORGAN, Mary S. The character of “rational Economic Man”. *Economic History working papers*, v. Department of Economic History, London School of Economics and Political Science, n. 34/96, 1996. Disponível em: <http://eprints.lse.ac.uk/22412/1/34_96.pdf>.

NELSON, Julie A. Feminism and Economics. *Journal of Economic Perspectives*, v. 9, n. 2, p. 131–148, maio 1995. Acesso em: 22 nov. 2014.

NELSON, Katherine; NELSON, Richard R. On the nature and evolution of human know-how. *Research Policy*, v. 31, n. 5, p. 719–733, jul. 2002. Acesso em: 26 nov. 2014.

NELSON, Richard R.; WINTER, Sidney G. *An Evolutionary Theory of Economic Change*. Cambridge, Mass.: Belknap Press, 1985.

O'BOYLE, Edward J. Requiem for Homo Economicus. *Journal of Markets & Morality*, v. 10, n. 2, 2 jun. 2012. Disponível em: <<http://www.marketsandmorality.com/index.php/mandm/article/view/235>>. Acesso em: 3 nov. 2014.

PATEL, Raj. *The Value of Nothing: How to Reshape Market Society and Redefine Democracy*. 1 edition ed. New York: Picador, 2010.

PERSKY, Joseph. Retrospectives: The Ethology of *Homo Economicus*. *Journal of Economic Perspectives*, v. 9, n. 2, p. 221–231, maio 1995. Acesso em: 3 nov. 2014.

SAMSON, Alain. *The Behavioral Economics Guide 2014 (with a foreword by George Loewenstein and Rory Sutherland)*. London, UK: BehavioralEconomics.com, 2014. Disponível em: <<http://www.behavioraleconomics.com/>>. Acesso em: 23 nov. 2014.

SARGENT, Thomas J. *Bounded Rationality in Macroeconomics: The Arne Ryde Memorial Lectures*. Oxford England; Oxford; New York: Oxford University Press, 1994.

SCHLICHT, Ekkehart. *Marshall, Keynes, and Macroeconomics*. Munich Reprints in Economics, n° 11055. [S.l.]: University of Munich, Department of Economics, 1992. Disponível em: <<https://ideas.repec.org/p/lmu/muenar/11055.html>>. Acesso em: 23 nov. 2014.

SEN, Amartya K. Rational Fools: A Critique of the Behavioral Foundations of Economic Theory. *Philosophy and Public Affairs*, v. 6, n. 4, p. 317–344, 1977.

SENT, Esther-Mirjam. Behavioral Economics: How Psychology Made Its (Limited) Way Back into Economics. *History of Political Economy*, <p>Volume 36, Number 4, Winter 2004</p>, v. 36, n. 4, p. 735–760, 2004. Acesso em: 22 nov. 2014.

SIMON, Herbert A. A Behavioral Model of Rational Choice. *The Quarterly Journal of Economics*, v. 69, n. 1, p. 99, fev. 1955. Acesso em: 22 nov. 2014.

SIMON, Herbert A. Rational decision making in business organizations : lecture delivered in Stockholm, December 8, 1978, when he received the Nobel Prize in Economic Science. *The American economic review*, ISSN 0002-8282, ZDB-ID 203590x, v. 66, n. 4, p. 493–513, 1979.

SMITH, Vernon L. An Experimental Study of Competitive Market Behavior. *Journal of Political Economy*, v. 70, 1962. Disponível em: <http://econpapers.repec.org/scripts/a/abstract.pf?f=/article/ucpjpolec/v_3a70_3ay_3a1962_3ap_3a322.htm;terms=An+Experimental+Study+of+Competitive+Market+Behavior>. Acesso em: 23 nov. 2014.

SMITH, Vernon L. *Constructivist and Ecological Rationality in Economics*. Nobel Prize in Economics documents, n° 2002-7. [S.l.]: Nobel Prize Committee, 8 dez. 2002. Disponível em: <http://econpapers.repec.org/paper/risnobelp/2002_5f007.htm>. Acesso em: 23 nov. 2014.

SMITH, Vernon L. Experimental Economics: Induced Value Theory. *American Economic Review*, v. 66, n. 2, p. 274–79, 1976. Acesso em: 23 nov. 2014.

THALER, Richard. Toward a positive theory of consumer choice. *Journal of Economic Behavior & Organization*, v. 1, n. 1, p. 39–60, mar. 1980. Acesso em: 22 nov. 2014.

THALER, Richard H. From Homo Economicus to Homo Sapiens. *Journal of Economic Perspectives*, v. 14, n. 1, p. 133–141, fev. 2000. Acesso em: 22 nov. 2014.

TOMER, John F. Economic man vs. heterodox men: the concepts of human nature in schools of economic thought. *Journal of Behavioral and Experimental Economics (formerly The Journal of Socio-Economics)*, v. 30, n. 4, p. 281–293, 2001. Acesso em: 22 nov. 2014.

TOMER, John F. What is behavioral economics? *The Journal of Socio-Economics, The Capabilities Approach*. v. 36, n. 3, p. 463–479, jun. 2007. Acesso em: 22 nov. 2014.

VEBLEN, Thorstein. *Why is Economics not an Evolutionary Science?* [S.l.]: The Quarterly Journal of Economics, 1898. Disponível em: <<http://archive.org/details/jstor-1882952>>. Acesso em: 22 nov. 2014.

WANG, Xiao-tian (xt). Introduction: Bounded Rationality of Economic Man: New Frontiers in Evolutionary Psychology and Bioeconomics. *Journal of Bioeconomics*, v. 3, n. 2-3, p. 83–89, 1 maio 2001. Acesso em: 22 nov. 2014.