

CAP.4 – ECONOMIA, PSICOLOGIA ECONÔMICA E ECONOMIA PSÍQUICA¹ – PROPOSTA DE UM MODELO PSICANALÍTICO PARA TOMADA DE DECISÃO E AS DECISÕES ECONÔMICAS

Quando se tem que usar os pensamentos, segundo as exigências da realidade, seja da realidade psíquica ou da realidade externa, cumpre que os mecanismos primitivos apresentem as capacidades de precisão que a necessidade de sobrevivência requer. Temos que considerar, por conseguinte, do mesmo modo o papel dos instintos de vida e de morte e o da razão que, destinando-se, em sua forma embrionária, sob a hegemonia do princípio do prazer, a servir de escrava das paixões, viu-se forçada a assumir função semelhante à de senhora das paixões e de genitora da lógica. É que a pesquisa, para a satisfação de desejos incompatíveis, conduziria à frustração. A superação, com êxito, do problema da frustração implica em que a pessoa seja razoável, e a frase como “os ditames da razão” pode emoldurar a expressão da reação emocional primitiva como função que se destina a satisfazer e não a frustrar. Os axiomas da lógica têm suas raízes, portanto, na experiência da razão que falha em sua função primeira de satisfazer às paixões, do mesmo modo que uma razão poderosa reflete a capacidade daquela função, de resistir aos assaltos de seus frustrados e enraivecidos senhores. Consideraremos estes temas, à medida que a predominância do princípio de realidade estimular o desenvolvimento do pensamento e do pensar, da razão, e da percepção da realidade psíquica e ambiental. (Bion, 1963-1966; p.152²).

4.1. APRESENTAÇÃO

A longa citação do psicanalista Wilfred Bion usada como epígrafe antecipa as linhas de discussão que serão abordadas neste capítulo. É a partir deste vértice que pretendemos propor nosso modelo de tomada de decisão, como uma contribuição ao exame do tema empreendido pela Psicologia Econômica. Acreditamos que as operações psíquicas envolvidas nas decisões econômicas que compõem o nosso comportamento frente às questões relativas aos chamados “recursos finitos”, que é como a Economia define seu objeto, possam ser examinadas de maneira frutífera se adotarmos esta perspectiva. Para investigar “what makes people tick”, como diz o psicólogo econômico Alan Lewis (Lewis *et. al.*, 1995³, p.14) – “o que faz as pessoas funcionarem”, numa tradução livre – propomos que a Psicanálise desempenhe papel importante, seja com suas teorias, seja

¹ Devo, ao psicanalista Cícero Brasiliano, a feliz conexão entre os dois termos (*Psicologia Econômica e Economia Psíquica*), que ajuda a elucidar o ponto de intersecção entre ambos os campos – Psicologia Econômica e Psicanálise.

² BION, Wilfred. [1963] *Os Elementos da Psicanálise*. Rio de Janeiro: Zahar, 1966. Trad. J.Salomão e P.D.Correa.

³ LEWIS, Alan, WEBLEY, Paul e FURNHAM, Adrian. *The New Economic Mind – the social psychology of economic behaviour*. London: Harvester/Wheatsheaf, 1995.

com a ajuda da observação e da experiência clínica, fundamentalmente, em torno do funcionamento mental.

Curiosamente, encontramos, no próprio Freud (1932/1933-1976⁴), menção direta à possibilidade de se estudar fenômenos do âmbito econômico com ajuda de idéias desenvolvidas pela Psicanálise:

O fato inquestionável de que indivíduos, raças e nações diferentes se conduzem de forma diferente, sob as mesmas condições econômicas, por si só é bastante para mostrar que os motivos econômicos não são os únicos fatores dominantes. É completamente incompreensível como os fatores psicológicos podem ser desprezados, ali onde o que está em questão são as reações dos seres humanos vivos; pois não só essas reações concorreram para o estabelecimento das condições econômicas, mas até mesmo apenas sob o domínio dessas condições é que os homens conseguem pôr em execução seus impulsos instintuais originais - seu instinto de autopreservação, sua agressividade, sua necessidade de serem amados, sua tendência a obter prazer e evitar desprazer. (Freud, 1932/3-1976, p.216)

Decidir, que se apóia nos passos antecedentes da *percepção e avaliação* das condições oferecidas, constitui a essência dos atos humanos, ao reunir a capacidade de captar informações, analisá-las e ponderar sobre elas, abrindo caminho, assim, para a função especial do *pensar* que, seguido pelo *agir*, pode criar e transformar. É, também, o objeto de estudo privilegiado da Psicologia Econômica, como vimos no capítulo anterior, seja como alvo da discórdia em torno da *racionalidade* – as decisões são racionais ou não? – seja sob a forma abrangente do que muitos denominam *comportamento econômico*, que se manifesta em diferentes contextos. Em todos eles, porém, encontramos o denominador comum: como indivíduos e grupos escolhem o que acreditam ser a melhor alternativa frente às questões que devem encaminhar ou problemas a solucionar?

Nosso modelo apóia-se em teorias que contemplam o funcionamento mental e, em particular, o pensar e as vicissitudes que o envolvem, abrangendo, como principais polaridades, o prazer-desprazer *versus* a realidade ou, a ilusão *versus* o pensar, com o

⁴ FREUD, Sigmund. ([1932]1933) A Questão de uma *Weltanschauung*. vol.22 da *Edição Standard Brasileira das Obras Psicológicas Completas de Sigmund Freud*, Rio de Janeiro, Imago, 1976. Trad. Jayme Salomão.

desejo de satisfação dos impulsos atuando como força propulsora para nossos atos psíquicos e concretos.

Satisfação de desejos diz respeito, também e diretamente, à Economia, definida como “alocação de bens finitos”, em busca de gratificá-los ou, mais especificamente, uma associação entre prazer e satisfação, de um lado, e valor econômico, de outro (Porta, 2005⁵). Ademais, prazer e desprazer, ou dor, representam, com efeito, uma polaridade básica para o ser humano (e outras formas de vida), pois podem indicar caminhos rápidos e simples para a sobrevivência imediata. Vamos encontrar esta polaridade nos três campos que examinamos: na Economia, tanto *mainstream*, quanto naquela que faz interface com a Psicologia, e na Psicanálise. A Neurociência é outra área que toma esta polaridade básica para empreender seus estudos e a interface Psicologia-Economia vem recorrendo a ela com frequência crescente, mas não será alvo de detalhamento nesta tese.

Faremos, inicialmente, uma revisão de linhas de estudo dentro da Economia e da Psicologia Econômica, que apresentem elementos, em alguma medida, convergentes com o quadro que tencionamos apresentar, em seguida, a partir do vértice psicanalítico. Nosso objetivo será empreender aproximações possíveis e destacar diferenças, de modo a identificar tanto um terreno comum para a circulação da proposta, como lacunas que nosso modelo poderia ajudar a iluminar.

Duas escolas de pensamento centraram-se, desde o século XVIII, mas em especial, no século XIX, na questão do prazer e desprazer, ou dor, dentro da Economia. Foram elas: *utilitarismo* e *marginalismo*. Mais recentemente, algumas destas teorias vêm sendo revisitadas por autores da Psicologia Econômica, como Scitovsky, com formação em Economia, e Kahneman, em Psicologia, que focam, especificamente, questões relacionadas a *prazer, bem-estar, felicidade e hedonismo*.

⁵ PORTA, Pier Luigi. *Laudatio* a Daniel Kahneman, por ocasião de outorga do título de *Doutor Honoris Causa* da Faculdade de Economia da Universidade de Milão-Bicocca, 06.04.2005.

Já outros pesquisadores da interface têm se dedicado a um outro vértice da questão da gratificação – seu adiamento e implicações daí advindas. Por sua especial aproximação às idéias que norteiam nosso modelo, examinaremos trabalhos sobre este grande tema, que permeia a discussão em torno de conceitos tais como *desconto hiperbólico subjetivo*, *escolha intertemporal*, *contas mentais* e *emoção*. Mais uma vez, são investigações que nos dizem respeito de perto, já que matéria-prima essencial da Psicanálise.

Por último, retomamos descobertas anteriores de Kahneman e Tversky, que deram origem a importantes programas de pesquisa sobre tomada de decisão na Psicologia Econômica, em diferentes centros, desde a década de 1970, culminando no Nobel a Kahneman em 2002, que veio a resultar no reconhecimento da Psicologia Econômica num âmbito inédito até então – referimo-nos ao estudo sobre *distorções na percepção e avaliação*, no que aportam sobre a importância da *ilusão* nas etapas que antecedem à escolha propriamente dita.

Após esta revisão, apresentamos nosso modelo de tomada de decisão e finalizamos o capítulo com algumas considerações de ordem metodológica.

4.2. PRAZER E DESPRAZER NA ECONOMIA TRADICIONAL

Wärneryd (2005c), que é psicólogo econômico, atribui aos Mills, James e seu filho mais famoso, John Stuart, que cunhou o termo *homo oeconomicus*, em 1836, grande importância para o desenvolvimento tanto da Economia, como da Psicologia. Para o autor, a Economia Política que ganhou impulso no século XIX tomara como ponto de partida o *hedonismo centrado em prazer-dor*, com foco na *maximização de utilidade* e, mesmo antes disso, outros pensadores, de David Hume a Adam Smith, haviam examinado temas pertencentes a ambas as disciplinas.

Alguns outros autores enxergam origens históricas comuns para Economia e Psicologia, na medida em que são desdobramentos da Filosofia, o que poderia explicar o fato de um

destes “ancestrais comuns”, que é como Scitovsky (1986-1990⁶) denomina Jeremy Bentham (1748-1832), examinar o papel de prazer e dor como motivadores do comportamento, defendendo sua mensurabilidade, além de distinguir quatorze tipos de prazer e doze tipos de dor como diferentes fontes de motivação (Wärneryd, 2005c, p.166).

Considerado o criador da concepção de *utilitarismo* na Economia, Bentham o entendia como “o princípio da maior felicidade”:

A Natureza colocou a humanidade sob o governo de dois senhores soberanos, a *dor* e o *prazer*. Compete somente a eles apontar o que devemos fazer, assim como determinar o que realmente faremos.

(...) Por utilidade entende-se a propriedade de qualquer objeto, pela qual tende a produzir benefício, vantagem, prazer, bem ou felicidade (...) ou para impedir a ocorrência de prejuízos, dor, mal ou infelicidade à *parte* cujo interesse está em jogo: se aquela *parte* é a comunidade em geral, então, a felicidade da comunidade; se é um indivíduo particular, então, a felicidade daquele indivíduo (...) A comunidade é um ente fictício, composto pelos indivíduos, que são considerados constituintes na qualidade de seus *membros*. Então, qual é o interesse da comunidade? A soma dos interesses dos diversos membros que a compõem. (Bentham, primeiro capítulo de *An Introduction to the Principles of Morals and Legislation*, 1780, *apud* Oser e Blanchfield, 1987, p.116⁷).

Além de beber na fonte da filosofia hedonista dos gregos antigos, que postulavam que cada indivíduo busca, no maior grau possível, sua própria felicidade, Bentham acrescentava a visão ética no que diz respeito a uma orientação do comportamento em direção à promoção da felicidade, também, do maior número possível de pessoas, já que sua preocupação vinculava-se à instalação de reformas na sociedade. Para tal fim, sanções sociais, políticas, morais e religiosas poderiam ser invocadas, de forma a limitar o individualismo hedonista encontrado no pensamento grego original (Oser e Blanchfield, 1987, p.115-116).

⁶ SCITOVSKY, Tibor. Psychologizing by economists. In MacFADYEN, Alan J. e MacFAYDEN, Heather W. (eds.) [1986] *Economic Psychology – intersections in theory and application*. Amsterdam: Elsevier Science Publishing, 2ª.ed. 1990.

⁷ OSER, Jacob & BLANCHFIELD, William C. *História do Pensamento Econômico*. São Paulo: Atlas, 1987. Trad. Carmem T. S. Santos. Obs.: Ousamos, nesta citação, discordar da tradução da passagem acerca do termo *parte*, em itálico, aqui, por esta razão – supondo que o original poderia ser *party*, a tradutora optou por *partido*, que traz outro sentido ao texto, questiona do por nós.

O lugar essencial atribuído a prazer e dor nesta visão pode não estar tão distante daquele contido na teoria psicanalítica dos dois princípios do funcionamento mental, como deverá ficar claro, à frente. Contudo, abre-se um fosso entre ambas no que diz respeito ao desejo dos utilitaristas de transformar a moral em ciência exata, de modo a avaliar, *quantitativamente*, prazer e dor. Acreditavam que esta mensuração, repousando no pressuposto de que as pessoas seriam racionais frente aos seus próprios interesses, poderia permitir comparações entre diferentes indivíduos, ao apreciar cada lei e ato, cotejados ao prazer ou à dor totais que originariam. Para a Psicanálise, nem a dinâmica psíquica é passível de medição objetiva nem, tampouco, predomina o modo de operar racional entre as pessoas.

Bentham acreditava, ainda, que o dinheiro seria capaz de medir a quantidade de prazer ou dor, se não de forma perfeita, ao menos permitindo algum tipo de avaliação. Sobre a riqueza, postulava que teria *utilidade marginal decrescente* em relação à felicidade, de modo que o aumento da riqueza não traria aumento proporcional do bem-estar. Esta idéia, aliás, encontra respaldo em pesquisas da Psicologia Econômica atual (cf., por exemplo, Belk, 1999⁸).

Embora sujeitas a inúmeras críticas, as idéias de Bentham e, em especial, seu conceito de *utilidade marginal* como a comparação empreendida por cada um entre os bens disponíveis e a intensidade da satisfação obtida por seu intermédio, ressurgem na abordagem marginalista de William Stanley Jevons (1835-1882) e outros, dentre os quais, Gossen, Walras, Marshall e Menger, além dos Mills, como vimos acima, também no século XIX. Com foco sobre a *margem*⁹, ou ponto de mudança que alicerça as decisões, e sobre a dimensão micro-econômica, que toma o indivíduo como centro de sua análise, o marginalismo ganhou tons subjetivos e psicológicos, ao afirmar que a demanda

⁸ BELK, Russell. Money. In P. EARL e S. KEMP (eds.), *The Elgar Companion to Consumer Psychology and Economic Psychology*. Cheltenham, Reino Unido: Edward Elgar, 1999.

⁹ O princípio marginal foi, originalmente, desenvolvido por David Ricardo (1772-1823), economista inglês da Escola Clássica, criada por Adam Smith, e defensor do *laissez-faire*, dentro de uma teoria sobre a renda. Os marginalistas estenderam esta noção, com modificações, à teoria econômica como um todo (Oser e Blanchfield, 1987, p.87, 92, 96, 207).

depende da *utilidade marginal*, descrita como um fenômeno psíquico que pode abranger esforços, sacrifícios, renúncias etc.

Também partindo do pressuposto de que as pessoas seriam racionais no sentido de equilibrar prazeres e desprazeres, por medirem as utilidades marginais de bens diferentes e contrabalançarem necessidades presentes às futuras, os marginalistas defendiam o hedonismo como expressão da dominância de estímulos que visam maximizar o prazer e minimizar o desprazer. Com concepções ainda vigentes na Economia *mainstream*, o marginalismo é considerado conservador e contrário a propostas de distribuição de renda, por exemplo, tendo sido desafiado, em seu campo, por Keynes¹⁰ (Oser e Blanchfield, 1987, p. 206-209).

Como vimos no cap.2, houve, na história da Economia, uma *Escola Psicológica Austríaca*, liderada por Karl Menger (1840-1921), que também adotava a visão marginalista da Economia e é considerada, por alguns autores, uma das matrizes da Psicologia Econômica. Como se depreende da denominação *psicológica*, a medida de valor, para seus estudiosos, era inteiramente subjetiva e condicionada às exigências individuais e quantidades disponíveis para cada um. Para eles, o valor não estava associado aos custos da produção e, sim, à atribuição subjetiva. Assim, “O princípio que leva os homens ao intercâmbio é o mesmo princípio que os orienta em sua atividade econômica como um todo; é *o desejo de conseguir a maior satisfação possível para suas necessidades.*” (Menger, 1871 *apud* Oser e Blanchfield, 1987, p.222, grifo nosso).

Podemos identificar alguma convergência com a Psicanálise no que se refere a esta visão sobre satisfação, prazer e insatisfação, embora pareça restringir-se ao seu papel como ponto de partida – de fato, *o desejo de conseguir a maior satisfação possível para suas necessidades* pode ser entendido como a força motriz para muitas de nossas decisões e comportamentos ou, mesmo, para nossa própria existência. Já ao afirmar que os agentes econômicos são capazes de classificar satisfações tanto em escalas ordinais, como também cardinais, deixa o terreno que poderia partilhar com a perspectiva psicanalítica.

¹⁰ Ver Nota 11, neste capítulo.

Além disso, pode-se objetar, também, ao fato de suas suposições advirem de observações do senso comum, carecendo maior aprofundamento até mesmo para implicações dentro da própria Economia.

Dentre os outros representantes da Escola Marginalista no século XIX, destacaremos apenas Alfred Marshall, não apenas por sua grande importância para o pensamento econômico, mas por ser considerado, dentro da Psicologia Econômica, um dos autores que teria apontado caminhos para a intersecção de que trata esta disciplina (cf., por exemplo, Scitovsky, 1986-1990). Ao discutir a relação da procura com a *lei da utilidade marginal decrescente*, por exemplo – “A utilidade marginal de alguma coisa para alguém diminui de acordo com o aumento da quantidade do bem que já possui” (Marshall, 1890 *apud* Oser e Blanchfield, 1987, p.239) – introduz questões tais como a mudança de preferências individuais ao longo do tempo, contrariando a teoria clássica das preferências estáveis, e a condição de “indivisibilidade” de alguns bens (“*Uma pequena quantidade de um bem pode ser insuficiente para satisfazer um desejo especial; assim, haverá um aumento de prazer mais que proporcional, quando o consumidor obtiver a quantidade que considera suficiente para atingir o fim desejado*”, *id.*). Considerando tais diferenças, e incluindo como incentivos à ação fatores como prazeres e sacrifícios, desejos e aspirações, Oser e Blanchfield creditam a Marshall uma *abordagem psicológica subjetiva* (*op. cit.*, p.239), embora, mais uma vez, a proximidade com nosso modelo se encerre aqui. O próximo passo de Marshall é buscar uma medida para as intangibilidades representadas pelos elementos psicológicos, o que ele encontrará no dinheiro, encarado como passível de medir a motivação, criando, para isso, uma escala financeira de pagamentos. Neste sentido, afasta-se, também, de outros marginalistas, que acreditavam na relação inversa – era a força da motivação de alguém que determinaria a quantidade de seus pagamentos monetários, e não o contrário (*id.*).

Assim, em que pese estes pensadores da Economia partirem do vértice de *prazer e dor*, ou *satisfação e insatisfação*, tal como encontramos na teoria psicanalítica dos princípios do funcionamento mental, uma associação entre as duas visões não se sustentaria em virtude da função que este ângulo ocupa nas respectivas disciplinas. Na Economia, é

ponto de partida, para procurar medidas exatas referentes a valor econômico ou monetário, e ponto de chegada, para explicar escolhas feitas, ao passo que na Psicanálise diz respeito à economia psíquica dos indivíduos e grupos, que também visam, sempre, o objetivo de satisfazer seus impulsos ou desejos, porém, tem-se interesse, neste caso, em conhecer todo o percurso até suas decisões, econômicas ou não, e não apenas os resultados finais.

Não surpreende, naturalmente, que economistas não tenham se detido em todos estes importantes desdobramentos mentais, num período quando sequer Freud havia estabelecido suas conclusões, o que só foi possível após longos anos de experiência clínica¹¹.

4.3. PRAZER E DESPRAZER NA PSICOLOGIA ECONÔMICA

¹¹ Já o consagrado economista do século XX, John Maynard Keynes, cujas idéias opõem-se ao *mainstream*, pode ter tido contato direto com noções freudianas, como observa o psicólogo econômico Wärneryd: “Em alguns contextos, Keynes (1936) usou o conceito de *espíritos animais* para designar o que muitos outros autores denominam ‘fatores psicológicos’. Ele o definiu como um tipo de otimismo espontâneo que fazia com que empreendedores otimistas investissem dinheiro em suas próprias idéias. É interessante observar que Keynes pode ter sido influenciado pela Psicanálise quando formulou algumas idéias em seu [livro] *General Theory* (Winslow, 1986). Keynes era próximo do chamado grupo Bloomsbury, que também incluía defensores da Psicanálise. Winslow encontrou evidências indiretas de influência psicanalítica sobre a discussão de Keynes sobre preferência por liquidez (fixação anal) e espíritos animais. Em seu trabalho anterior, *A Treatise on Money*, Keynes mencionou algumas idéias de Freud em notas de rodapé, mas no *General Theory* não fez nenhuma referência à Psicanálise. Keynes pode ter sabido mais sobre psicanálise do que sobre psicologia, exceto pela psicologia baseada em suas próprias observações. Muito do raciocínio psicológico relacionava-se à incerteza sobre o futuro e expectativas que substituíam o conhecimento certo, uma área inexplorada por psicólogos naquela época.” (Wärneryd, 2005b, p.12. No original: ‘In some contexts, Keynes (1936) used the concept of *animal spirits* to designate what many other writers call ‘psychological factors’. He defined it as a kind of spontaneous optimism that made entrepreneurs optimistically invest money in their own ideas. Interestingly, Keynes may have been influenced by psychoanalysis when he formulated some of the ideas in his *General Theory* (Winslow, 1986). Keynes was close to the so-called Bloomsbury group, which also included advocates of psychoanalysis. Winslow found indirect evidence for psychoanalytic influences in Keynes’s discussion of liquidity preference (anal fixation) and of animal spirits. In his earlier work *A Treatise on Money*, Keynes mentioned some of Freud’s ideas in footnotes, but in *General Theory* he did not refer at all to psychoanalysis. Keynes may have known more about psychoanalysis than about psychology, except for the psychology based on his own observations. Much of his psychological reasoning was related to the uncertainty of the future and expectations that replaced certain knowledge, an area unexplored by psychologists in those days.’) ”

Tibor Scitovsky, autor do famoso livro *The Joyless Economy* (1976¹²), resgata autores que apresentamos acima, a fim de propor um modelo para uma teoria econômica sobre satisfação humana mais geral (1986-1990, p.174¹³). Ele afirma que a Economia aborda o modo pelo qual a interação e a cooperação entre as pessoas, com o objetivo de satisfazer seus desejos, está assegurada e organizada (p.173), mas critica o gradual abandono, por parte de economistas, das linhas de investigação abertas pela herança filosófica comum, que haviam legado interessantes *insights* psicológicos nos primórdios de sua disciplina, em favor de maior sofisticação quantitativa de seus modelos¹⁴.

O autor, por sua vez, pretende manter a presença dos elementos psicológicos na defesa que faz de uma maior abrangência das atividades econômicas, de modo a compreender aquelas que, sendo físicas ou mentais, são realizadas pelo prazer que proporcionam, dependendo de fatores como os diferentes níveis de energia, as inclinações e os talentos, que levariam as pessoas a buscar estimulação em diversas fontes, maneiras e intensidades¹⁵. Em seguida, aponta limitações à visão de incentivo econômico, que nem sempre se aplicaria como motivação, diferentemente do que postula a teoria econômica tradicional, afirmando que seu modelo poderia acomodar todos os tipos de atividade, econômicas ou não-econômicas, já que a linha divisória entre elas poderia ser traçada conforme diversas classes de variáveis. A ênfase de seu modelo recai sobre a introdução de atividades prazerosas, realizadas simplesmente pelo prazer que proporcionam, no

¹² SCITOVSKY, Tibor. *The Joyless Economy*. New York: Oxford University Press, 1976. Em Português, “A Economia sem alegria”, seria uma possível tradução.

¹³ SCITOVSKY, Tibor. *Psychologizing by economists*. In A. J. MacFADYEN e H. W. MacFADYEN (eds.) [1986] *Economic Psychology – intersections in theory and application*. Amsterdam: Elsevier Science Publishing. 2ª.ed. 1990.

¹⁴ “Os economistas pareceram aceitar alguns destes *insights* sem questionamento, como suposições psicológicas exogenamente oferecidas, sobre as quais baseariam seus modelos de economia; mas então, à medida que melhoravam seus modelos, tornando-os mais rigorosos, mais quantitativos e mais elegantes, eles, gradualmente, simplificaram e reduziram estes alicerces psicológicos até quase o ponto de sumirem completamente.” (Scitovsky, 1986-1990, p.166. No original: “The economists seemed to accept these insights unquestioningly as exogenously given psychological assumptions on which to base their models of the economy; but then, as they improved their models, making them more rigorous, more quantitative, and more elegant, they gradually simplified and whittled down those psychological underpinnings to almost vanishing point.”)

¹⁵ É curioso notar a semelhança entre as características listadas por Scitovsky, e aquelas que compõem o impulso, na teoria psicanalítica: fonte, intensidade ou força, objeto (que pode proporcionar sua gratificação), objetivo ou meta (FREUD, Sigmund. [1915c] *Os instintos e suas vicissitudes*. Vol. 14 da *Edição Standard Brasileira das Obras Psicológicas Completas de Sigmund Freud*, Rio de Janeiro, Imago, 1976. Trad. Jayme Salomão.)

estudo do comportamento econômico individual. Mais uma vez, delimitamos distinções em relação à perspectiva psicanalítica, que procura ir além da questão da gratificação – podemos dizer que é, justamente, o que ocorre quando *não há gratificação* que nos interessaria em especial (cf. a discussão sobre *tolerância à frustração*, à frente, seção 4.6).

Mais recentemente, encontramos Kahneman interessado na questão da *felicidade*, tomada a partir do conceito de *utilidade*, fundamentando sua discussão no significado que Bentham (1789) atribuiu ao termo, como experiências de prazer e dor que, para ele, seriam os “mestres soberanos, que deveriam apontar o que deveríamos fazer, bem como determinar o que faremos/devemos fazer” (Kahneman, 2000, p.2¹⁶). Neste contexto, prazer e dor são definidos como atributos de um momento de experiência, embora os resultados valorizados pelas pessoas estendam-se ao longo do tempo. Por outro lado, a acepção moderna de *utilidade* associa-se à *decisão*, como *utilidade de decisão*, quando a utilidade dos resultados refere-se ao seu peso no momento de decidir e escolher, com vistas a conseqüências futuras. A utilidade é inferida a partir das escolhas observadas que são, então, tomadas para explicar as escolhas feitas.

Ele atribui o abandono do conceito de Bentham à alegação behaviorista de que não seria possível medir quantitativamente a utilidade experimentada e sua preocupação passa a residir, então, na tentativa de estabelecer índices de mensuração do que denomina *felicidade objetiva*, para o que seria necessário desenvolver a perspectiva de *utilidade experimentada*, capaz de cobrir resultados temporalmente estendidos, em oposição à *utilidade de decisão*. Sugere que uma abordagem baseada na memória, quando o sujeito procura se lembrar da utilidade obtida em determinada experiência a fim de avaliá-la de maneira global, não compreenderia seus aspectos essenciais, preferindo o exame apoiado em avaliações de prazer e dor *no momento* de sua ocorrência, o que incluiria valência (bom x ruim) e intensidade (suave x extrema), com o propósito de conhecer suas

¹⁶ “(...) sovereign masters [that] point out what we ought to do, as well as determine what we shall do.” (p.2). KAHNEMAN, Daniel. Experienced Utility and Objective Happiness: a Moment-Based Approach. In D. Kahneman & A. Tversky (eds.) *Choices, values and frames*. New York: Cambridge University Press e Russell Sage Foundation, 2000.

características afetivas ou hedônicas. Em sua defesa, o autor alega que a memória pode sofrer distorções importantes, exemplificando, com situações experimentais, alterações tais como: *negligência da duração* (esta variável temporal pode não integrar a avaliação de utilidade lembrada de um episódio); *regra do pico-fim* (a avaliação da intensidade costuma basear-se nos momentos de pico e no final da experiência, sem levar em conta, necessariamente, o todo); *violações de dominância* (surpreendentemente, o acréscimo de um período de dor a um episódio aversivo pode *aumentar* sua utilidade lembrada, ao reduzir a média oferecida pelo *pico-fim*). Em suma, o que é lembrado não deve ser tomado como a realidade indiscutível (op. cit., p.4-5). Este ponto converge com o enfoque de teorias psicanalíticas que, da mesma forma, colocam em xeque a precisão da memória (cf., por exemplo, Freud, 1899¹⁷).

Alertas desta natureza – quanto às transformações que operamos e às inúmeras limitações cognitivas que apresentamos e que podem afetar nossa percepção e relação com o mundo – encaixam-se facilmente em nosso cardápio de operadores para uma análise das decisões econômicas por um vértice psicanalítico (cf., por exemplo, Bion, 1965¹⁸). Podem, inclusive, oferecer algum substrato concreto, em termos de dados objetivos, para o que observamos, de outros modos, no cotidiano da clínica.

Para Kahneman (2000¹⁹), aqueles estudos experimentais apontam para a relevância de seu modelo, que postula a *utilidade total* como sendo derivada do perfil temporal da *utilidade do momento* (p.5), medida que refletiria, por exemplo, as conseqüências afetivas de eventos anteriores, como saciedade, adaptação, fadiga e afetos associados à antecipação de eventos futuros, como medo ou esperança (p.7). Sem nos determos na totalidade de sua discussão, o que fugiria ao nosso escopo neste trabalho, cabe ressaltar que o autor considera seu conceito de *utilidade do momento* essencial para o estudo da *utilidade experimentada* e da *felicidade objetiva*, uma vez que esta última seria um

¹⁷ FREUD, Sigmund. (1899) Lembranças encobridoras. Vol. 3 da *Edição Standard Brasileira das Obras Psicológicas Completas de Sigmund Freud*, Rio de Janeiro, Imago, 1976. Trad. Jayme Salomão.

¹⁸ BION, Wilfred. *Transformations*. Londres:William Heinemann Medical Books Limited, 1965.

¹⁹ KAHNEMAN, Daniel. Experienced Utility and Objective Happiness: a Moment-Based Approach. In D. Kahneman & A. Tversky (eds.) *Choices, values and frames*. New York: Cambridge University Press e Russell Sage Foundation, 2000.

conceito baseado *no momento* e operacionalizado por intermédio das medidas do estado afetivo dos indivíduos em determinados momentos. Neste sentido, diferiria das medidas habituais de bem-estar subjetivo, que são baseadas em *lembranças*, exigindo avaliações globais do passado recente por parte dos sujeitos. A questão da *objetividade* se referiria ao fato da avaliação de felicidade ser feita conforme regras objetivas, embora Kahneman reconheça que os dados considerados sejam, naturalmente, experiências de caráter subjetivo (op. cit., p.10²⁰). O autor acredita, ainda, que a simplicidade de sua escala possa vir a ser compensada por novas pesquisas realizadas no âmbito da neurociência, que poderiam oferecer correlatos psicofísicos à sua mensuração.

Lembramos que Freud, igualmente, manifestou expectativa equivalente – o avanço da neurologia poderia indicar caminhos que a Psicanálise apenas tateava (cf. Freud, 1895/1950-1976²¹). Por outro lado, autores que o sucederam no tempo, como Klein e Bion, e que são fontes recorrentes para este nosso trabalho, não revelaram inclinações semelhantes, permanecendo na esfera psíquica – e inefável – em suas investigações do mundo emocional. Ao mesmo tempo, quando afirma que a grande surpresa trazida pela pesquisa sobre bem-estar seria a “robusta descoberta” de que as circunstâncias de vida contribuem em escala muito menor do que a personalidade ou o temperamento herdado, para as variações no grau de felicidade encontrado entre diferentes pessoas, Kahneman (2000, p.14) fornece apoio parcial à perspectiva das séries complementares proposta por estes três psicanalistas. De acordo com esta teoria, seríamos sempre o resultado de uma combinação de fatores constitucionais e ambientais. A idéia de Kahneman dá suporte à primeira classe de variáveis, embora a Psicanálise não abra mão da importância fundante das primeiras experiências emocionais (cf., por exemplo, Klein, 1963-1985²²).

²⁰ O método empregado requer o uso, por parte dos sujeitos, de *palmtops* que apitariam em momentos aleatórios; nestes momentos, os sujeitos deveriam indicar seu estado de espírito numa espécie de tabela ou grade circular contendo polaridades afetivas como: prazer, desconforto, excitação e neutralidade (Kahneman, 2000, p.11).

²¹ FREUD Sigmund. (1895-1950) Projeto de uma psicologia científica. Vol.1 da *Edição Standard Brasileira das Obras Psicológicas Completas de Sigmund Freud*, Rio de Janeiro, Imago, 1976. Trad. Jayme Salomão.

²² KLEIN, Melanie. (1963) Nosso mundo adulto e suas raízes na infância. In *O Sentimento de Solidão – Nosso Mundo Adulto e Outros Ensaios*. Rio de Janeiro: Imago, 1985. Trad. Paulo D. Corrêa.

Ao destacar, porém, a importância da *utilidade do momento*, estaria Kahneman dando peso maior a um funcionamento de acordo com o princípio do prazer, naquilo que este tem de valorização do momento e da satisfação imediata? Ele atenua, até certo ponto, a possibilidade deste viés ao declarar que a *felicidade objetiva* não visa ocupar o lugar de um conceito amplo sobre o bem-estar humano – seria, antes, um componente muito significativo daquele (Kahneman, 2000, p.19). Em suas palavras:

Maximizar o tempo passado no lado direito da grade de afeto [associado ao prazer] não é o valor mais importante na vida, e adotar tal critério como uma orientação para a vida pode ser moralmente errado e, talvez, *auto-enganador*. No entanto, a proposta de que o lado direito da grade seja um lugar mais desejável não é particularmente controversa. De fato, pode haver mais diferenças entre culturas e sistemas de pensamento sobre a posição ótima na dimensão da excitação – alguns preferem a paz da serenidade, outros, a exultação da fé ou as alegrias da participação. Felicidade objetiva é o denominador comum das várias concepções de bem-estar. (op. cit., p.19, grifo nosso²³).

Como aspecto positivo na argumentação do autor, podemos invocar as preocupações, expostas ao final de seu capítulo, concernentes à criação e implementação de políticas públicas: em oposição à perspectiva usualmente adotada na análise econômica tradicional, que enxerga a disposição agregada da população para pagar por bens públicos como sua única medida, Kahneman questiona a validade deste procedimento, que pode faltar tanto em coerência quanto em viabilidade, propondo, alternativamente, que a mensuração (baseada no momento) da experiência real das conseqüências trazidas por aqueles bens seja incluída na avaliação dos resultados e como parâmetro para a qualidade das decisões, sejam elas públicas ou privadas²⁴. Esta perspectiva implica novas pautas de discussão com relação a políticas econômicas como, por exemplo, o problema representado pela dificuldade da população de reconhecer como benéfica uma política

²³ “Maximizing the time spent on the right side of the affect grid is not the most significant value in life, and adopting this criterion as a guide to life may be morally wrong, and perhaps also self-defeating. However, the proposition that the right side of the grid is a more desirable place to be is not particularly controversial. Indeed, there may be more differences among cultures and systems of thought about the optimal position on the arousal dimension – some prefer the bliss of serenity, others favor the exultation of faith or the joys of participation. Objective happiness is a common denominator for various conceptions of well-being.” (Kahneman, 2000, p.19).

²⁴ Em seu discurso, em 2005, Porta afirma que Kahneman dedica-se, na atualidade, a pesquisar o tema da felicidade, a partir do exame de emoções, afetos, sensações e experiências hedônicas, com o objetivo de estabelecer um “índice de bem-estar nacional”, que substituiria a renda como indicador padrão (Porta, 2005, p.7). O economista do século XIX F. Y. Edgeworth, aliás, já havia proposto, em 1879, um “hedonímetro”, para calcular o prazer com precisão (Read, 2004).

pública, em decorrência de todas as transformações embutidas na mensuração de satisfação, de um lado, e na própria condição desta avaliação ser precisa, de outro (op. cit., p.19). Esta é apenas uma situação que ilustra a importância de prosseguir-se nesta linha de investigação e debate.

Num trabalho que comenta as idéias desenvolvidas por Kahneman, a partir dos utilitaristas, Read (2004²⁵), prossegue, por caminhos curiosos, até chegar a uma conclusão quase desconcertante: depois de apontar as inúmeras possibilidades de falhas associadas à percepção da *utilidade de decisão* (incapacidade *natural* para maximizar prazer futuro, lembranças imperfeitas de sentimentos passados, memória seletiva para pico e fim, com desatenção à duração, de modo que, ao lembrar-se, incorretamente, de utilidade passada, pode-se incorrer em erros nas próximas escolhas), o autor afirma que, talvez, nosso objetivo devesse ser a maximização da utilidade experimentada, sem preocupações quanto a funções adicionais que dela poderiam decorrer – avaliar prazer e dor ou, em termos gerais, felicidade, deveria ser a *finalidade última*. Esta posição nos surpreende. Para nós, prazer e dor seriam o “semáforo” (e o autor lança mão exatamente desta analogia, que vimos empregando) inicial, básico, nunca o ponto final, como ficará claro adiante (cf. 4.6, p.198).

Já Costa (2004²⁶), psicanalista brasileiro, chama a atenção, por meio da análise empreendida por Hannah Arendt (2000 *apud* Costa, 2004), para o fato de que a busca utilitarista pela felicidade, conforme propunha Bentham, apresenta-se como “*complemento cultural necessário à implementação do consumismo*” (p.137), na medida em que a industrialização poderia juntar-se ao hedonismo que, balizado por prazer e dor, daria origem ao hábito do consumo. Por outro lado, distingue, com Colin Campbell (2001 *apud* Costa, 2004), hábitos culturais de gratificação de natureza diversa: enquanto *satisfação* remeteria a um re-equilíbrio físico e mental de uma condição anterior de privação de algum aspecto necessário a manter-se vivo, *prazer* seria qualidade da

²⁵ READ, Daniel. Utility theory from Jeremy Bentham to Daniel Kahneman. *Working Paper No.: LSEOR 04-64*. Londres: Department of Operational Research, London School of Economics and Political Science, 2004.

²⁶ COSTA, Jurandir Freire. Declínio do comprador, ascensão do consumidor. In *O vestígio e a aura – corpo e consumismo na moral do espetáculo*. Rio de Janeiro: Garamond, 131-183, 2004.

experiência, sem vinculação obrigatória a sensações ou estímulos que o provocam, pois sendo de ordem emocional, *prazer* remeteria a *desejo* e não a necessidades corporais concretas. Esta distinção permite concluir que, se a realidade pode oferecer satisfação, *ilusões* e *enganos* são capazes de proporcionar prazer (p.146). *Ilusões* e *enganos*, são, efetivamente, objeto de exame tanto da Psicologia Econômica, como da Psicanálise, e estão no centro do modelo que propomos. Nas duas próximas seções, introduzimos algumas descobertas sobre este tema, em pesquisas da interface Psicologia - Economia.

4.4. DESCONTO HIPERBÓLICO SUBJETIVO, ESCOLHA INTERTEMPORAL, CONTAS MENTAIS, EMOÇÃO

Prosseguindo sobre a polaridade *prazer-desprazer*, exporemos, agora, importantes contribuições que, partindo de autores da interface Psicologia-Economia, podem fornecer, de nosso ponto de vista, elementos para a construção de uma ponte com nosso modelo fundamentado na Psicanálise.

Os conceitos de *desconto hiperbólico subjetivo*, *escolha intertemporal* e *contas mentais*, podem, em nosso entender, ser reunidos sob a mesma rubrica: alterações sofridas por nossa percepção e avaliação das circunstâncias, de modo a facilitar encontrar satisfação mais imediatamente, mesmo que isto implique custos futuros maiores. Em todos eles, pode-se identificar a presença de componentes emocionais, razão pela qual *emoção* está incluída nesta seção.

O abrangente artigo de Ainslie (2005a²⁷), criador da expressão *Picoeconomics*, que também dá título ao seu livro de 1992²⁸, sintetiza boa parte destas concepções. Na página da *internet* dedicada ao tema²⁹, *Picoeconomics* é definida como “micro-micro-economia”, dedicada a explorar as implicações de uma descoberta experimental – o fato de que pessoas, freqüentemente, e outros animais, sempre, *descontariam* a perspectiva de

²⁷ AINSLIE, George. Précis of *Breakdown of Will*. *Behavioral and Brain Sciences*. 28: 635 –673, 2005.

²⁸ AINSLIE, George. *Picoeconomics: The strategic interaction of successive motivational states within the person*. Cambridge: Cambridge University Press, 1992 (*apud* AINSLIE, 2005a).

²⁹ <http://www.picoeconomics.com/> - acesso em 20.11.06.

uma recompensa futura numa curva mais agudamente inclinada do que a curva “racional”, prevista pela Economia tradicional, que é exponencial. Dentro de um gradiente de postergação que pode ir de segundos a décadas, entre pares de recompensas alternativas, podem ser identificadas preferências por recompensas menores, que venham mais rápido, àquelas, maiores, porém, posteriores, quando a espera pela recompensa menor for curta e, de outro lado, por recompensas maiores e posteriores, quando a alternativa menor será adiada, mesmo que o intervalo entre ambas permaneça o mesmo.

De acordo com estas observações empíricas, a curva que as representaria será hiperbólica, isto é, demonstra que o valor é inversamente proporcional ao adiamento. A existência de preferências temporais regulares indicaria que prontas e pequenas recompensas prevêm o desenvolvimento de uma relação de conflito (a palavra utilizada é mais forte – *warfare* – que remete à *guerra*) entre *selves*³⁰ sucessivos (é este o termo utilizado pelo autor!). A qualquer momento, o indivíduo está motivado a restringir suas preferências atuais, criando influências ou compromissos que limitem suas escolhas futuras. Este comportamento estratégico sugere que padrões encontrados no *mercado interpessoal* possam subjazer à tomada de decisão *intrapessoal*. A implicação mais clara desta proposição diz respeito à questão de *poder e liberdade humana*, que podem não passar de um tipo de *barganha intertemporal* por parte do indivíduo. Cabe notar que as idéias de Ainslie, que é psiquiatra³¹, têm tido considerável impacto sobre pesquisadores na interface Psicologia-Economia, como podem ser citados, por exemplo, Donoghue e Rabin (2000³²), que veremos neste capítulo, e o brasileiro Gianetti (2005³³).

³⁰ *Self*, em inglês, é o *si mesmo*, ou a totalidade da personalidade (no plural, *selves*). O termo é muito usado na Psicanálise.

³¹ Um *box* no corpo do artigo (Ainslie, 2005a, p.635), informa que o autor, enquanto era estudante de Medicina em Harvard, propôs que uma função, recentemente descoberta, a respeito de escolha entre recompensas não previstas, poderia ser aplicada a recompensas previsíveis, sob a forma de uma curva de *desconto hiperbólico*. A demonstração empírica desta curva “irracional” e suas implicações, a saber, mudanças como função de proximidade, longos conflitos de interesse dentro do próprio indivíduo e barganha intertemporal entre estes interesses, têm sido o cerne de seu trabalho nos últimos 40 anos. Seus experimentos comportamentais e deduções teóricas têm sido publicadas em periódicos de Psicologia, Filosofia, Economia e Direito, livros e capítulos de livros.

³² O'DONOGHUE, Ted & RABIN, Matthew. The Economics of immediate gratification. *Journal of Behavioral Decision Making*, 13 (2): 233-250, 2000.

³³ Embora não seja, declaradamente, um economista *comportamental*, Gianetti tem incorporado dimensões filosóficas e biológicas às suas teorias econômicas, bem como considerações sobre a subjetividade. Cf., por exemplo, GIANETTI, Eduardo. *O valor do amanhã – ensaio sobre a natureza dos juros*. São Paulo:

Em seu artigo, Ainslie (2005a) levanta questões bastante interessantes: seriam nossas escolhas ditadas por julgamentos ou desejos? (p.636); o *self* é descrito como uma “população”, manifestando-se como um *‘bazar de facções parcialmente incompatíveis, onde, a fim de prevalecer, uma opção tem que, não apenas prometer mais do que suas concorrentes, mas agir estrategicamente para impedir que estas, mais tarde, venham a solapá-la’* (p.637³⁴). Um psicanalista teria grande facilidade para assinar embaixo de uma descrição desta natureza, tanto no que diz respeito às relações objetais, conforme propõe Klein (cf. por exemplo, 1952-1982³⁵), como na própria concepção de *conflito psíquico*, que permeia toda a obra de Freud e seus seguidores. Contudo, embora cite, nominalmente, a influência do *inconsciente* sobre as escolhas (Ainslie, 2005a, p.638), o autor não se refere a Freud ou a outros psicanalistas.

Ainslie defende que sua teoria sobre *desconto hiperbólico subjetivo* poderia fornecer explicações mais plausíveis para o fato de impulsos, tão freqüentemente, contradizerem o que é reconhecido como “escolhas mais favoráveis à pessoa”, restando verificar como se aprenderia o auto-controle que permite a adaptação a um mundo competitivo. A volatilidade no que diz respeito às preferências poderia sugerir que uma *‘população de processos de busca por recompensa conflitante crescerá e sobreviverá dentro do indivíduo, algumas vezes induzindo-o a escolhas que lhe são danosas no longo prazo’* (op. cit., p.637³⁶). E, sublinha o autor, tal percepção nos causa grande desconforto. Aliás, chega a afirmar que estes impulsos, agindo de forma quase autônoma dentro do indivíduo, podem ser sentidos por ele como *‘forças estrangeiras ou alienígenas’* (“*alien forces*”, no original, p.638). Não teríamos aqui, mais uma vez, uma inegável aproximação

Companhia das Letras, 2005. Anteriormente, já transitara por alguns destes caminhos, com *Auto-engano* (São Paulo: Cia. das Letras, 1997).

³⁴ “(...) a bazaar of partially incompatible factions, where, in order to prevail, an option has not only to promise more than its competitors, but to act strategically to keep the competitors from later undermining it.” (Ainslie, 2005a, p. 637)

³⁵ KLEIN, Melanie. [1952] Algumas Conclusões Teóricas sobre a Vida Emocional do Bebê. In J. RIVIERE (org.), *Os Progressos da Psicanálise*, Rio de Janeiro: Zahar, 1982.

³⁶ “(...) a population of conflicting reward-getting processes will grow and survive within the individual, some times leading to choices that are harmful to her in the long run”. (Ainslie, 2005a, p. 637).

à descrição psicanalítica da *paranóia*, com todos os seus componentes de *projeção* e *identificação projetiva* (cf. por exemplo, Klein, 1946-1982³⁷, Joseph, 1991³⁸)?

Embora a teoria contenha diversos outros aspectos, limitamo-nos, aqui, a destacar que sua linha de raciocínio o leva a questionar o valor da *teoria de utilidade* convencional, que não descreveria adequadamente os princípios elementares de escolha, uma vez que representaria, na verdade, uma “*invenção cultural mais elevada, que não funciona, necessariamente, em todas as pessoas ou situações*” (p.650³⁹). Podemos reconhecer, nestas palavras, outra noção cara à Psicanálise – o conflito entre satisfação pulsional, de um lado, e exigências da civilização, de outro (cf. Freud, 1930-1976⁴⁰).

A noção de *escolha intertemporal*, que acompanha o conceito de *desconto hiperbólico subjetivo*, aponta para a possibilidade de optar-se por prazeres imediatos, em detrimento dos custos ou sacrifícios futuros implícitos aqui, ou agüentar não obter gratificação imediata em prol de satisfação maior, ou mais segura, no futuro. É, a nosso ver, o conceito que mais se aproximaria da teoria psicanalítica dos dois princípios do funcionamento mental (Freud, 1911-1976⁴¹).

Gianetti (2005⁴²) utiliza este enfoque para discutir os juros, como exemplo de escolha intertemporal: se desejo adquirir um bem agora e não disponho de fundos suficientes, posso tomar um crédito, efetuar a compra, porém, terei que pagar um custo extra – os juros sobre o empréstimo – mais à frente. Em seu livro, entrelaça Biologia, Filosofia e Economia – e alguma coisa de Freud, mais alguns autores de Psicologia Econômica –

³⁷ KLEIN, Melanie. [1946] Notas sobre alguns Mecanismos Esquizóides. In *Os progressos da Psicanálise*. Rio de Janeiro: Zahar, 1982. Trad. Álvaro Cabral. 3ª.ed.

³⁸ JOSEPH, Betty. Identificação Projetiva - alguns aspectos clínicos. In E.B. SPILLIUS, (ed.), *Melanie Klein Hoje – desenvolvimentos da teoria e da técnica*, vol.1. Rio de Janeiro, Imago, 1991. Trad. Belinda Mandelbaum.

³⁹ “(...) represents a higher-order cultural invention that doesn't necessarily operate in all people or in all situations”. (Ainslie, 2005a, p. 650).

⁴⁰ FREUD, Sigmund. [1930] O mal-estar na civilização. Vol. 21 da *Edição Standard Brasileira das Obras Psicológicas Completas de Sigmund Freud*, Rio de Janeiro, Imago, 1976. Trad. Jayme Salomão.

⁴¹ FREUD, Sigmund. [1911] Formulações sobre os Dois Princípios do Funcionamento Mental. Vol.12 da *Edição Standard Brasileira das Obras Psicológicas Completas de Sigmund Freud*, Rio de Janeiro, Imago, 1976. Trad. Jayme Salomão.

⁴² GIANETTI, Eduardo. *O valor do amanhã – ensaio sobre a natureza dos juros*. São Paulo: Companhia das Letras, 2005.

para tratar do assunto. Ele chama a atenção, também, para o fato de que tanto o futuro pode ser subestimado, numa manifestação equivalente à “miopia”, como o presente ser subestimado, ou seja, uma “hipermetropia”, que leva a considerar apenas o que está no futuro, mais uma vez distorcendo os fatos, como exemplos de desconto subjetivo.

O’Donoghue e Rabin (2000⁴³) examinam o mesmo vértice da gratificação imediata *versus* postergada, também com a inclusão do conceito de *desconto hiperbólico subjetivo*, em contextos que indicariam problemas de *auto-controle*, como uso de drogas, teoria do incentivo e escolha do consumidor e marketing. O *desconto hiperbólico subjetivo* aponta para situações em que a pessoa possa preferir uma opção quando esta for oferecida em determinado momento e, outra, se oferecida em outro momento, embora as perspectivas sejam equivalentes em ambos os casos⁴⁴.

Afirmam que, em sua maioria, as pessoas têm preferência por gratificação imediata e dificuldade para adia-la. Neste sentido, encontramos importante convergência com o que exporemos em nosso modelo de tomada de decisão (cf. cap.4.6).

Criticando a visão tradicional na Economia de que as escolhas seriam estáveis e, em especial, as preferências inter-temporais seriam consistentes no que diz respeito ao tempo, os autores delineiam diferentes perfis que revelariam o modo predominante como esta questão é administrada pelos indivíduos: se *ingênuos* acerca de problemas futuros com auto-controle, seu comportamento será simples e intuitivo, revelando sua preferência por gratificação imediata de modo direto – sempre adiam tarefas desagradáveis e são condescendentes quanto a atividades que viciam; já os *sofisticados*, que não ignoram seus problemas com auto-controle, são influenciados por este conhecimento e tentam usar de artifícios para dominar a situação, de tal forma que apresentam comportamento mais complexo – evitam o comportamento tentador no presente, a fim de procurar induzir “bom comportamento” no futuro; contudo, podem acabar escolhendo exatamente o

⁴³ O’DONOGHUE, Ted & RABIN, Matthew. The Economics of immediate gratification. *Journal of Behavioral Decision Making*, 13 (2): 233-250, 2000.

⁴⁴ Você prefere receber 50 reais agora, ou 60 daqui a um mês? Em geral, opta-se pelos 50 já. Por outro lado, se a pergunta for: prefere receber 50 daqui a um ano, ou 60, daqui a um ano e um mês?, a resposta costuma ser a segunda alternativa.

contrário do que poderia satisfazer, privando-se, ao fim e ao cabo, de qualquer satisfação. Podemos levantar a hipótese para este tipo de insucesso invocando o fato de tal conhecimento mostrar-se insuficiente no que tange ao aspecto emocional, ou seja, pode alcançar apenas o estrato intelectual, sem fazer sentido verdadeiro para o indivíduo – aquele sentido que é capaz de impelir ao aprendizado. Mas retornaremos ao assunto adiante.

Desta forma, os autores enfatizam o papel da auto-consciência, isto é, até que ponto a pessoa tem noção da extensão de seus problemas com auto-controle, o que nos parece um dado interessante e não muito freqüentemente encontrado em outros autores. Indicam, nesse sentido, buscar maior captação das sutilezas e nuances da vida psíquica, diferentemente do que fazem outros pesquisadores na área.

Outras alterações que envolvem percepção e avaliação, como função de aspectos psíquicos, conforme nossa perspectiva, estão contidas na *contabilidade mental* que, usualmente, empregamos. Richard Thaler, economista comportamental que cunhou a expressão “contas mentais”⁴⁵, empreendeu, com Shafir (Shafir e Thaler, 2006⁴⁶), uma pesquisa com colecionadores de vinhos finos que ilustra seu argumento de que a “contabilidade” levada a cabo pelas pessoas não respeitaria as normas prescritas pela Economia tradicional. Demonstram, por exemplo, como uma compra pode ser “transformada” em – ou sentida como – um investimento, ao passo que seu custo pode diluir-se de tal forma ao longo do tempo, que poderá, eventualmente, sequer ser reconhecido como gasto de qualquer ordem.

Defendem os autores que as transações monetárias podem ser, muitas vezes, vagas e confusas, o que permitiria múltiplas representações internas por parte dos indivíduos. Por exemplo, quando o ato da compra está separado, no tempo, do consumo da mercadoria, o

⁴⁵ Para ele, distribuímos nossa vida financeira em três tipos de “contas”: a conta corrente, de ganhos e gastos; a conta de bens ou posses; a conta de renda futura. Todas elas seriam administradas de forma subjetiva, isto é, sem guardar relação nítida com a realidade dos fatos, conforme revela o exemplo deste artigo.

⁴⁶ SHAFIR, Eldar & THALER, Richard. Invest now, drink later, spend never: on the mental accounting of delayed consumption. *Journal of Economic Psychology*, 27 (5): 694-712, 2006.

valor desta pode se modificar em função de vários fatores como depreciação, valorização, valor de mercado, custo do dinheiro, gosto pessoal, o que pode induzir a avaliações subjetivas e, portanto, diferenças em relação ao custo “objetivo”, como quereria a Economia tradicional. Assim, nesta pesquisa, identificam que, quanto mais tempo passar entre a compra dos vinhos e seu consumo, menor valor será atribuído ao gasto monetário em que se incorreu, efetivamente, para sua aquisição. Observam, por outro lado, que, caso o vinho, ao invés de ser saboreado ou presenteado a um amigo, venha a quebrar-se, acidentalmente, o valor original como que “ressurge”, e a *sensação* é de ter perdido até mais do que se despendeu à época, já que ele teria se valorizado com o passar dos anos. Em outros contextos, o valor pode estar vinculado à história do bem em questão para seu proprietário, o que pode independer de seu valor de uso ou de mercado.

Subjazendo a todas as discussões apresentadas nesta seção, temos a questão da *emoção* – a *razão*, por si só, não seria capaz de desvelar tantos meandros de nosso mundo interno, que acabam por nos conduzir a tomadas de decisão, por vezes, tão surpreendentes. Em outro artigo, Ainslie (2005b⁴⁷) define *emoção* em associação a *motivação* e estuda o tema dentro de sua concepção de *desconto hiperbólico subjetivo*. Além dele, outros autores vêm se detendo sobre o assunto. Frequentemente com foco bastante centralizado em processos *cognitivos*, a interface Psicologia-Economia desenvolveu abordagens às operações psíquicas muitas vezes fundamentadas em modelos computacionais, dentro da linha de uma Psicologia Cognitiva, ao lado do modelo behaviorista, de aprendizagem social. É desta forma que a atenção tem se voltado para a questão das *emoções*. O assunto nos interessa de perto, já que é essencial à visão psicanalítica do funcionamento mental.

Para tentar identificar de que forma as emoções são examinadas na área psico-econômica, sem a ajuda da Psicanálise, discutiremos o trabalho de Muramatsu e Hanoch (2005⁴⁸), que realizam uma breve revisão da literatura e inserem o tema na agenda da interface Psicologia-Economia. Apóiam sua discussão em descobertas e teorias desenvolvidas

⁴⁷ AINSLIE, George. Emotion as a motivated behavior. 2005b. (disponível em <http://www.picoeconomics.com/>. Acesso em 20.11.06).

⁴⁸ MURAMATSU, Roberta & HANOCH, Yaniv. Emotions as a mechanism for boundedly rational agents: the fast and frugal way. *Journal of Economic Psychology*, 26 (2): 201-221, 2005.

tanto por psicólogos e pesquisadores de processos decisórios na interface Psicologia-Economia, com destaque para Gigerenzer e seu grupo (1999⁴⁹), como por neurocientistas. Os autores ressaltam que, desde Simon (1983 *apud* Muramatsu e Hanoch, 2005) a questão vem sendo pensada e investigada, apesar da ênfase ter recaído, predominantemente, sobre o vértice cognitivo. Sobre isto, levantam dois aspectos: emoções, de fato, teriam influência sobre o pensar e as decisões, muitas vezes na direção de induzir a respostas comportamentais de caráter rápido e adaptativo; ao mesmo tempo, indicam o entrelaçamento entre processos emocionais e cognitivos, ou seja, o fato de ser considerado *cognitivo* não excluiria a dimensão emocional. Com este aspecto, só podemos concordar – é, também, como a Psicanálise entende os processos psíquicos, nunca dissociados do plano emocional.

De acordo com os autores, a teoria da *racionalidade limitada* de Simon⁵⁰ (cf., também, cap.3.12) não entraria em conflito com a visão da importância das emoções. Gigerenzer *et. al.* (1999), por exemplo, propõe um modelo de racionalidade limitada, fundamentado em Simon, que descreve o comportamento como tesouras cujas lâminas contemplam tanto as facilidades computacionais do agente, como a estrutura do meio, que ele denomina “caixa de ferramentas adaptativa de heurísticas rápidas e frugais” (“*adaptive toolbox of fast and frugal heuristics*”, *apud* Muramatsu e Hanoch, 2005, p.211). Nesta

⁴⁹ Gigerenzer, Gerd, Todd, P.M. & the ABC Research Group. *Simple heuristics that make us smart*. New York: Oxford University Press, 1999. *Apud* Muramatsu e Hanoch, 2005.

⁵⁰ Ver, por exemplo, o que o próprio Simon afirma sobre isto: “Nós podemos considerar o comportamento irracional porque, embora ele sirva a algum impulso em particular, é inconsistente com outras metas que possamos considerar mais importantes. Podemos considerá-lo irracional porque o ator está utilizando fatos incorretos ou ignorando vastas áreas de fatos relevantes. Podemos considerá-lo irracional porque o ator não chegou a conclusões corretas a partir de fatos relevantes. Podemos considerá-lo irracional porque o ator não levou em conta importantes cursos de ação alternativos. Se a ação envolve o futuro, como é o caso na maior parte das vezes, podemos considerá-lo irracional porque não acreditamos que o ator utilize os melhores métodos para estabelecer suas expectativas ou para adaptar-se à incerteza. Todas estas formas de irracionalidade têm papel importante na vida de cada um de nós, mas penso que seja incorreto denominá-los irracionalidade. São melhor vistos como formas de racionalidade limitada.” (1985, p.297 *apud* Muramatsu e Hanoch, 2005, p. 211; do original: “We may deem behavior irrational because, although it serves some particular impulse, it is inconsistent with other goals that we may deem more important. We may deem it irrational because the actor is proceeding on incorrect facts or ignoring whole areas of relevant facts. We may deem it irrational because the actor has not drawn the correct conclusions from the facts. We may deem it irrational because the actor has failed to consider important alternative courses of action. If the action involves the future, as most action does, we may deem it irrational because we do not think the actor uses the best methods for forming expectations or for adapting to uncertainty. All of these forms of irrationality play important roles in the lives of every one of us, but I think it is misleading to call them irrationality. They are better viewed as forms of bounded rationality”).

visão, as heurísticas são entendidas como *rápidas* devido ao fato de basear-se em poucas pistas, sem muito esforço computacional, e *frugais*, por empreenderem uma busca seletiva de dados e alternativas no ambiente, podendo utilizar, até mesmo, uma única pista (op. cit., p.211-212). Desta forma, as emoções funcionariam como *processos heurísticos baseados em pistas*, que fornecem soluções para tarefas decisórias específicas (p.215). Apesar de considerar a importância da proposta de Gigerenzer (1999 *apud* Muramatsu e Hanoch, 2005, p. 216) para estudos sobre racionalidade *no mundo real* que, em oposição ao critério de *coerência*, sugere o de *correspondência*, pelo qual o desempenho seja avaliado pela correspondência entre estratégia e ambiente, os autores declaram que esta última, dificilmente, poderia substituir de forma integral o sentido de *consistência interna* da teoria da racionalidade. Alternativamente, sugerem uma complementação entre as duas visões, *coerência* e *correspondência*.

Muramatsu e Hanoch defendem, assim, a inclusão do vértice emocional nos estudos sobre tomada de decisão que, para eles, poderiam ser conduzidos dentro da *teoria da racionalidade limitada*, de Simon, recorrendo-se à abordagem da Psicologia Evolucionária, bem como às descobertas recentes da Neurociência. De acordo com esta perspectiva, emoções são concebidas como importantes constituintes da arquitetura mental humana, que podem mobilizar busca, interrupção e heurísticas de escolha, na medida em que selecionam e enfatizam determinadas pistas do ambiente, interrompem atividades e iniciam mudanças cognitivas e fisiológicas para responder ao que surge. Esta concepção poderia ajudar a verificar em que circunstâncias as emoções poderiam levar a resultados efetivos ou não, com destaque para o âmbito das decisões econômicas (op. cit., p.219). Expressam, ainda, a esperança de que, futuramente, seja possível “mapear completamente os programas de emoção” (p.216).

Com exceção da última observação, as anteriores apresentam potencial de convergência com o pano de fundo que fundamenta nosso modelo – para nós, emoções podem favorecer o surgimento do pensar, com maiores chances de *resultados efetivos*, ou dificultar e, até mesmo, interromper, esta evolução, o que traria conseqüências prejudiciais ao indivíduo ou grupo em questão (cf. 4.6).

Consideramos que o processo tenha início com a primeira etapa da trajetória da decisão, representada pela *percepção*, objeto de nossa análise na próxima seção, a última antes da apresentação de nossa proposta.

4.5. DISTORÇÕES DE PERCEPÇÃO E AVALIAÇÃO

Antes de Kahneman voltar-se ao hedonismo, ele havia produzido com Tversky, como já vimos (cap.3.13), estudos experimentais, com base na estatística e na lógica formal, que foram considerados como pedras de toque para a Psicologia Econômica⁵¹. Neles, exploraram aspectos constituintes da experiência de perceber, avaliar e estimar probabilidades com o intuito de escolher a que melhor se apresentasse.

Selecionamos três deles, para uma análise mais detalhada: os artigos de 1974⁵² e 1979⁵³, que são clássicos no campo, por sua influência sobre teorias e pesquisas desenvolvidas desde então, e o discurso de Kahneman (2002⁵⁴), que discutimos no capítulo anterior. A razão para esta seleção está no fato destes artigos apresentarem noções a respeito de limitações cognitivas que, acreditamos, podem ser iluminadas por elementos pertencentes à esfera emocional do funcionamento mental. Pretendemos obter, desta maneira, mais uma entrada para teorias e observações psicanalíticas⁵⁵ que gostaríamos de propor como expansões ao exame da tomada de decisão.

⁵¹ Atualmente, encontramos também pesquisadores que levantam críticas, divergências ou questionamentos a eles (cf., por exemplo, GIGERENZER, Gerd. I think, therefore I err. *Social Research*, 72: 195-218, 2005; HEUKELOM, Floris. Kahneman and Tversky and the origins of Behavioral Economics. *Anais da IAREP-SABE Conference Behavioral Economics and Economic Psychology*. Université Paris 1 Panthéon Sorbonne, Elsevier, INRA, Regionelle de France, Centre National de la Recherche Scientifique, Université Paris 5 René Descartes, Paris, França, 2006a; Gigerenzer, the decided. Texto em elaboração. 2006b; Kahneman and Tversky and the history of behavioral economics. Texto em elaboração. 2006c), que não serão detalhados nesta tese.

⁵² TVERSKY, Amos e KAHNEMAN, Daniel. Judgment under uncertainty: heuristics and biases. *Science*, 185: 1124-1131, 1974.

⁵³ KAHNEMAN, Daniel e TVERSKY, Amos. Prospect Theory: an analysis of decision under risk. *Econometrica*, 47 (2), 1979.

⁵⁴ KAHNEMAN, Daniel. Maps of bounded rationality: a perspective on intuitive judgment and choice. *Prize lecture – Nobel Prize*, Dec.8th, 2002.

⁵⁵ Sobre o universo das *teorias psicanalíticas*, que são fundamentadas sobre *observações*, oferecemos esta pertinente afirmação de Bion, que expressa nossa visão: “Porque as teorias psicanalíticas são um composto de material observado e abstração a partir deste, elas têm sido criticadas como não-científicas. Elas são, ao mesmo tempo, teóricas demais, ou seja, uma representação em demasia de uma observação, para ser aceitáveis como uma observação, e concretas demais para ter a flexibilidade que permite a uma abstração

Tversky e Kahneman (1974) afirmam que muitas decisões são baseadas em crenças sobre a probabilidade a respeito de eventos incertos e indagam-se o que determinaria tais crenças e como as pessoas avaliam a probabilidade de um evento incerto. A hipótese que levantam – e testam, por meio de inúmeros experimentos realizados com sujeitos diante de situações que deveriam avaliar e, depois, escolher a alternativa que pareceria mais correta – é a seguinte: as pessoas se baseariam num número limitado de princípios heurísticos (que são as chamadas “regras-de-bolso”, ou atalhos mentais – cf. cap.3.13), que reduzem a complexidade das tarefas de avaliar probabilidade e prever valores, tornando-as operações de julgamento mais simples; ao lançar mão destes recursos, contudo, fica-se sujeito a incorrer em erros sistemáticos, isto é, comuns à maioria da população, em termos de enviesamento da percepção e da avaliação. Em outras palavras, há uma *transformação* dos dados percebidos, que pode ser profunda e chegar a alterar de modo significativo as escolhas posteriormente feitas. Entre as heurísticas que induzem a vieses, eles relatam aquelas que envolvem *representatividade*⁵⁶, *disponibilidade*⁵⁷ e *ajustamento por ancoragem*⁵⁸.

Em todos estes exemplos, nós identificamos um denominador comum: a facilidade de acesso mental, como poderíamos chamar, isto é, a pessoa acaba utilizando preferencialmente as informações que mais facilmente lhe vêm à mente, para efetuar seus julgamentos sobre a realidade presente e futura. É importante ressaltar que estamos todos sujeitos a operações mentais desta natureza, estendendo-se tal vulnerabilidade inclusive a

combinar com uma realização.” (1963-1984, p.1). BION, Wilfred. *Elements of Psycho-Analysis*. [1963] Londres: Maresfield Reprints, 1984.

⁵⁶ Nesta categoria estão incluídos, por exemplo: negligenciar o tamanho da amostra; acreditar que o acaso deva ser “justo”; crer em alternativas que pareçam encaixar-se melhor com as próprias previsões, independentemente dos outros fatores, ainda quando são relevantes, numa heurística denominada *ilusão de validade*; concepções errôneas sobre a tendência estatística de regressão à média, com conseqüências que podem chegar a ser graves (confundir punição com reforço eficiente seria um caso).

⁵⁷ Como *disponibilidade*, entendem, por exemplo, a facilidade com que determinadas idéias, lembranças ou situações imaginadas vêm à mente como determinantes do quadro a ser analisado, além da chamada *correlação ilusória*, que induz à superestimação da freqüência simultânea de eventos ‘naturalmente associados’, ou seja, que o sujeito acredita que devam ocorrer juntos, mesmo que não haja qualquer motivo sólido para tal crença.

⁵⁸ A *ancoragem* sugere que as estimativas sejam feitas a partir de um valor inicial tomado como ponto de partida, seja no que diz respeito à formulação do problema ou como resultado de uma computação inicial, o que implicará a necessidade de ajustamentos em função desta “âncora”, geralmente insuficientes para uma apreciação precisa da situação. É importante notar que a “âncora” pode ser até mesmo uma informação inteiramente irrelevante – e, mesmo assim, influenciar de modo determinante a opção selecionada.

especialistas em estatística ou experientes pesquisadores, o que poderia surpreender, caso nos circunscrevêssemos apenas à esfera intelectual. Como veremos depois, ao ampliar a questão para o terreno emocional, esta surpresa pode se reduzir, uma vez que emoções podem ser tão mais poderosas do que diplomas ou excelência no campo da razão.

No artigo de 1979⁵⁹, os autores retornam às hipóteses verificadas anteriormente e, mais uma vez com base em experimentos, reforçam a idéia de que tendemos a avaliar perspectivas futuras envolvendo incerteza e risco de maneira parcial, em franco questionamento à *Teoria da Utilidade Esperada*⁶⁰, carro-chefe da Economia tradicional. Por exemplo, as pessoas subestimariam resultados prováveis, chegando, em casos de baixa probabilidade, a enxergar esta probabilidade como equivalente a zero, isto é, “apagando” sua existência, ao passo que altas probabilidades passariam a representar certezas, mais uma vez desprezando fatores (de risco) que poderiam ser importantes nesta avaliação⁶¹.

Neste trabalho, desenvolvem também a teoria da “moldura” ou “enquadramento” (“*framing*”) que, como vimos (cf. cap.3.13), pode provocar alterações significativas de percepção e julgamento a partir de mudanças na forma como as informações são apresentadas. Além disso, ao associar decisões a categorias de *ganhos* ou *perdas* – ao invés de fazê-lo aos valores finais obtidos com as escolhas feitas – perde-se, também, a sustentação para diversos movimentos. A “edição” das informações por meio dos atalhos mentais, que precede a fase de avaliação no processo decisório implica, portanto, alterações significativas dos dados, com conseqüentes resultados, em termos de escolhas, que diferirão do que é proposto pela Teoria da Utilidade Esperada. Em resumo, tantas

⁵⁹ KAHNEMAN, Daniel e TVERSKY, Amos. Prospect Theory: an analysis of decision under risk. *Econometrica*, 47 (2), 1979.

⁶⁰ Numa descrição concisa, diríamos que esta teoria, que propõe um *modelo normativo de tomada de decisões*, repousa sobre a suposição de que pessoas racionais desejariam obedecer aos axiomas da teoria (sobre maximização da utilidade, com aversão a risco e consideração apenas pelo ‘estado final’ de seus bens, negligenciando estados intermediários representados por ganhos e perdas, por exemplo, além da visão de consistência nas escolhas, sempre mantida, sob quaisquer circunstâncias) e, na maioria das vezes, obedeceriam a eles, de fato (Kahneman e Tversky, 1979).

⁶¹ Ver, a este respeito, uma das maneiras de operar que caracteriza os processos inconscientes, de acordo com a Psicanálise, nos quais não se encontra grau de dúvida ou certeza – as coisas simplesmente “são” (cf. FREUD, Sigmund. [1915a] O inconsciente. Vol. 14 da *Edição Standard Brasileira das Obras Psicológicas Completas de Sigmund Freud*, Rio de Janeiro, Imago, 1976. Trad. Jayme Salomão.)

distorções dos dados percebidos e processados podem resultar em ações que não se pretendia empreender, como por exemplo, correr ainda mais riscos quando se está perdendo dinheiro.

Até este ponto, os autores estão focando aspectos cognitivos, relacionados ao processamento de informações. Já em seu discurso de 2002⁶², Kahneman faz, enfim, referência a um *componente emocional*, que seria chave para entender as decisões: menciona o que denomina *heurística afetiva*⁶³ como tendo sido a mais importante descoberta dos últimos anos para o estudo da tomada de decisões:

A idéia de uma *heurística afetiva* (Slovic *et al.*, 2002) é, provavelmente, o desenvolvimento mais importante no estudo de heurísticas de julgamento nas últimas décadas. Há forte evidência para a proposta de que todo estímulo evoca uma avaliação afetiva, que não é sempre consciente (ver revisões de Zajonc, 1980, 1997; Bargh, 1997). A valência afetiva é uma avaliação natural e, conseqüentemente, uma candidata à substituição nas numerosas respostas que expressam atitudes. Slovic e seus colegas (Slovic *et al.*, 2002) discutem de que forma uma reação afetiva básica pode ser usada como um atributo heurístico numa ampla variedade de avaliações complexas, tais como relações de custo/benefício para tecnologias, a concentração segura de substâncias químicas e, mesmo, a previsão de desempenho econômico de indústrias.

No mesmo veio, Kahneman e Ritov (1994) e Kahneman, Ritov e Schkade (1999) propõem que uma avaliação afetiva automática – a base emocional de uma atitude – é o principal determinante de muitos julgamentos e comportamentos. (Kahneman, 2002, p.22, grifado no original⁶⁴).

Nesta premissa, formulada por um dos mais renomados psicólogos econômicos da atualidade, encontramos ressonância para a discussão da nossa proposta, a seguir.

⁶² KAHNEMAN, Daniel. Maps of bounded rationality: a perspective on intuitive judgment and choice. *Prize lecture – Nobel Prize*, 2002.

⁶³ Ele cita, a este respeito, Slovic, P., Finucane, M., Peters, E., & MacGregor, D. G. The affect heuristic. In T. Gilovich, D. Griffin & D. Kahneman (Eds.), *Heuristics and biases* (pp.397–420), 2002.

⁶⁴ “The idea of an *affect heuristic* (Slovic *et al.*, 2002) is probably the most important development in the study of judgment heuristics in the last decades. There is compelling evidence for the proposition that every stimulus evokes an affective evaluation, which is not always conscious (see reviews by Zajonc, 1980, 1997; Bargh, 1997). Affective valence is a natural assessment, and therefore a candidate for substitution in the numerous responses that express attitudes. Slovic and his colleagues (Slovic *et al.*, 2002) discuss how a basic affective reaction can be used as the heuristic attribute for a wide variety of more complex evaluations, such as the cost/benefit ratio of technologies, the safe concentration of chemicals, and even the predicted economic performance of industries. Their treatment of the affect heuristic fits the present model of attribute substitution. In the same vein, Kahneman and Ritov (1994) and Kahneman, Ritov, and Schkade (1999) proposed that an automatic affective valuation – the emotional core of an attitude – is the main determinant of many judgments and behaviors.” (Kahneman, 2002, p.22; grifado no original).

4.6. UM MODELO PSICANALÍTICO PARA TOMADA DE DECISÃO E AS DECISÕES ECONÔMICAS

Nossa primeira contribuição contempla, justamente, esta *heurística afetiva* ou, como preferimos denominar, o *componente emocional*⁶⁵ que está presente em todas as ações humanas, tanto no plano psíquico, como no sensorial. Partimos do pressuposto da existência deste elemento para propor nosso *modelo*⁶⁶ *de tomada de decisão fundamentado na Psicanálise*, que se apóia em teorias e observações centradas nas noções desenvolvidas, desde Freud, Klein e, levando a níveis de estimulante aprofundamento, Bion, em torno de uma *teoria do pensar*, à luz dos *dois princípios do funcionamento mental*.

Outros psicanalistas têm, mais recentemente, oferecido contribuições a este tema que nos aparece como essencial (Rezze, 1994⁶⁷; Eva *et. al.*, 1995⁶⁸; Gimenez, 1997⁶⁹; Alves,

⁶⁵ Usamos a expressão como título para a dissertação defendida em 1999 e publicada em 2000 (FERREIRA, Vera Rita M. *O componente emocional: funcionamento mental e ilusão à luz das transformações econômicas no Brasil desde 1985*. Rio de Janeiro: Papel e Virtual, 2000), onde foi discutida, em maiores pormenores, a possibilidade de articulação entre os dois princípios do funcionamento mental, que serão expostos a seguir, e os fenômenos da alta inflação econômica que experimentamos até 1994 e a estabilização monetária, mesmo que relativa, a partir de então. Naquele trabalho, sugeriu-se uma aproximação entre o princípio do prazer e a inflação, explorando o eixo representado pela *ilusão*, presente em ambos, ao passo que a estabilização exigiria operações psíquicas mais sofisticadas, como veremos neste capítulo. O desenvolvimento do modelo ora proposto prossegue, então, pelas linhas abertas anteriormente, expandindo o debate, agora, para o âmbito das decisões econômicas de modo amplo. (cf. também, cap.5.2).

⁶⁶ Albou (1984, p.90-91) define *modelo* da seguinte forma, que consideramos pertinente: “O modelo é, essencialmente, um *sistema de representações*; é uma reprodução, uma cópia, uma “réplica” do real, qualquer que seja a forma, mental ou física, que lhe seja dada. (...) O modelo é uma *representação simplificada, mas adequada*, do real. O modelo é, portanto, o resultado de um processo de abstração, mas é, também, uma *construção* (um *constructo*). Ele negligencia os detalhes não pertinentes e se limita ao essencial. Notar-se-á que um mesmo modelo pode servir a representar vários fenômenos distintos (...) Inversamente, um mesmo fenômeno pode dar lugar a modelos diferentes: nós o verificamos a propósito de modelos do comportamento econômico.” (grifos do autor). ALBOU, Paul. *La Psychologie Economique*. Paris: Presses Universitaires de France, 1984.

⁶⁷ REZZE, Cecil. Um Paradoxo Vital: Ódio e Respeito à Realidade Psíquica. In Sociedade Brasileira de Psicanálise de São Paulo (org.) e L.C.U. JUNQUEIRA FILHO (coord.), *Perturbador Mundo Novo*. São Paulo: Escuta, 1994.

⁶⁸ EVA *et. al.* Realidade Psíquica, Realidade Interna, Realidade Subjetiva. In M.O.A. França, e S.M. Gonçalves (org.) *Fórum de Psicanálise*, Sociedade Brasileira de Psicanálise de São Paulo. Rio de Janeiro: Editora 34, 1995.

⁶⁹ GIMENES, Felix. Psicanálise: evolução e ruptura. In M.O.A.França (org.), *Acervo Psicanalítico da Sociedade Brasileira de Psicanálise de São Paulo, Bion em São Paulo – Ressonâncias*. São Paulo: Imprensa Oficial do Estado, 1997.

1997⁷⁰ são alguns psicanalistas brasileiros também voltados para este ponto). Procederemos, contudo, a um recorte deste amplo conjunto de idéias, na medida em que nosso objetivo, nesta tese, é privilegiar uma possível articulação desta perspectiva com desenvolvimentos realizados pela Psicologia Econômica, mantendo nosso foco sobre a questão de *tomada de decisão*, cujo conhecimento consideramos imprescindível à investigação de decisões econômicas.

Temos consciência das limitações – bem como das possibilidades – representadas pelo recurso a fundamentos desta natureza. É recorrente, por exemplo, o questionamento acerca da cientificidade da Psicanálise, ao que argumentamos que, efetivamente:

A psicanálise precisa ser tratada cientificamente, para que não haja interferência de hábitos e crenças. Analogamente ao que ocorre em um laboratório de análises clínicas, onde a partir de pequena quantidade de material pode-se chegar a resultados bastante precisos, também na psicanálise qualquer fragmento merece total atenção, pois liga-se à psique. Esse modo de ver permite reduzir quantidade em favor de qualidade. (Philips, 1997, p.159⁷¹)

Ou seja, não abrimos mão da inclusão deste campo de conhecimento no debate que iniciamos agora (embora já esboçado anteriormente, cf., por exemplo Ferreira, 2005⁷²), em função de possíveis objeções de ordem metodológica. Ainda que estejamos tratando de um objeto⁷³ que poderá não se encaixar facilmente no cenário tradicional da

⁷⁰ ALVES, Deocleciano B. Agir, Alucinar, Sonhar. In M.O.A.França (org.), *Acervo Psicanalítico da Sociedade Brasileira de Psicanálise de São Paulo, Bion em São Paulo – Ressonâncias*. São Paulo: Imprensa Oficial do Estado, 1997.

⁷¹ PHILIPS, Frank. *Psicanálise do desconhecido*. C. F. Korbvicher, E. Longman e V. B. Pereira (org. e ed.) São Paulo: Ed. 34, 1997.

⁷² FERREIRA, Vera R. M. Psicanálise e Psicologia Econômica: a possibilidade de um diálogo. *Pulsional – Revista de Psicanálise*. 18 (181): 24-32, 2005.

⁷³ Longman (1997, p.39), outro psicanalista brasileiro, descreve o objeto da psicanálise da seguinte forma: “Vou começar por definir o objeto psicanalítico como aquilo que me objeta e me objetiva quando estou com um analisando numa relação que se propõe a ser psicanalítica e não outra coisa qualquer. É o que desperta minha “atenção” e visa a ser observado, tornar-se existente e real, de uma objetividade que decorre da minha formação e prática da psicanálise. A atenção a que me refiro é aquela função que me familiariza com a situação em que me encontro, quando a observação deixa de ser contemplação, a busca de uma teoria, para estar ligada à ação imediata ou futura. Com sua realização, o objeto psicanalítico se materializa. Vai ocupar um espaço que não é o mesmo no qual me situo, o da realidade sensorial. Tampouco é uma representação no espaço subjetivo da minha mente, mas vai se dar no espaço da realidade psíquica, que transcende e se abre para o meu encontro com o analisando. Nesta realidade, temos uma forma específica de existência dos objetos que não se confunde com os da realidade sensorial. (...) Vou caracterizar as qualidades sensitivas do objeto psicanalítico, lembrando que se trata da mesma qualidade dos objetos oníricos de se fazerem conscientes.” (LONGMAN, José. O objeto psicanalítico. In: P. Sandler (org.),

Psicologia Econômica – e, menos ainda, na Economia. Nossa perspectiva não permite mensuração objetiva nem experimentação, contudo, pode ser útil para prosseguir na análise de teorias e modelos já propostos e consagrados, dentro da Psicologia Econômica, considerando que o acervo de conhecimento reunido de forma tão pouco “ortodoxa”, pelos parâmetros positivistas de ciência, possa ter valor especial no que permite apreender operações psíquicas relevantes ao entendimento das decisões econômicas. De que outro modo, por exemplo, encontraríamos pesquisadores dispostos a escutar pessoas ao longo de muitos anos, com cuidados de rigor e disciplina, até o ponto de identificar mecanismos básicos de funcionamento mental? Experiências desta natureza redundariam em custos quase impensáveis, dada a duração média de uma análise. Poderia ser visto, portanto, como uma perda ou desperdício não utilizar informações desta maneira obtidas, mesmo que soem pouco familiares ao pesquisador de outros campos⁷⁴.

Com o objetivo de explicitar o terreno sobre o qual pretendemos construir nosso *modelo de tomada de decisão*, apresentaremos, em primeiro lugar, as premissas que o sustentariam. Ao lado dos fatores externos (sociais, políticos, econômicos, culturais, ou seja, históricos) a que o indivíduo está submetido, o palco onde se dá o processo decisório é a *mente*⁷⁵, também chamada de *aparelho psíquico*, que seria constituída por

Ensaaios clínicos em psicanálise. Rio de Janeiro: Imago, 1997.)

⁷⁴ Como uma pequena amostra da natureza desta experiência, convidamos o leitor a acompanhar um fragmento de sua descrição, feita por Phillips: “No trabalho psicanalítico jamais se deve interpretar ou tentar compreender o que o paciente diz, mas sim prestar atenção ao significado do que é dito no contexto da situação analítica. Essa colocação é útil para diferenciar entre a aproximação da personalidade, através de qualquer outro método de pensamento ou teoria que não sejam psicanalíticos, e a aplicação da própria teoria psicanalítica ao fenômeno que se revela no consultório.(...) O significado não é adquirido através da percepção sensorial ativa, mas, na minha experiência, através do que o analista e seu paciente percebem na sessão atual, quando o analista suprime sua própria memória, seu desejo e sua necessidade de compreensão. Neste caso, o significado emerge do relacionamento de uma maneira inesperada e imprevisível. Uma interpretação, ou o que Freud chamou construção, foi dada e desapareceu, deixando um vácuo ou uma forma de pensamento ou percepção avaliáveis de um ângulo diferente. O que se está observando hoje é a base para um desenvolvimento futuro ainda desconhecido. São vitais, em uma análise, a capacidade do analista e também a do paciente para resistir à pressão da frustração para conhecer as conseqüências da percepção. Qualquer tentativa do analista no sentido de diminuir a sua própria ansiedade ou a do paciente, em relação a este fato, será fatal para o progresso do trabalho.” (1997, p.59-60). PHILIPS, Frank. *Psicanálise do desconhecido*. São Paulo: Ed. 34, 1997. Org. e ed. C.Fix Korbvicher, E. Longman e V. Bresser Pereira.

⁷⁵ Heimann oferece esta definição para *mente*: “Vemos a mente humana, por sua própria natureza, compelida a manobrar constantemente entre duas forças basicamente opostas, das quais se derivam todas as emoções, sensações, desejos e atividades. A mente jamais poderá escapar ao conflito e jamais poderá ser estática; deve evoluir sempre, estar sempre em marcha, de um modo ou de outro, e empregar sempre seus

representantes psíquicos de instintos, traduzidos como impulsos ou pulsões carregados de desejos (Freud, 1915a⁷⁶, p.213), ou mesmo *emoções*, como propõe Bion (1965⁷⁷, p.67, que não vê distinção suficientemente precisa para os termos *impulso*, *emoção* e *instinto*). Na mente, o tom é dado pelos *conflitos*: entre a porção mais puramente instintiva, de um lado, e as imposições da vida em sociedade, o empreendimento civilizador da humanidade, de outro (Freud, 1930⁷⁸); entre os impulsos básicos, de *vida versus* os de *morte* (Freud, 1920⁷⁹); entre conteúdos inconscientes que buscam expressão e as forças da repressão⁸⁰, que vêm em direção contrária ou, para utilizar os termos adotados por Freud, entre *ego*, *id*, *superego* e a realidade externa, onde o *ego* desempenha o difícil papel de “coordenador” ou “administrador” das distintas necessidades e pressões, que recebe dos demais⁸¹. De todo modo, haverá, sempre, *conflito*, enquanto houver vida. Pressões e tensões cessam apenas com o advento da morte, sendo este o principal conflito – impulsos de vida *versus* impulsos de morte – e ele já tem cartas marcadas, uma vez que, em determinado momento, retornamos todos ao *estado inorgânico*, como denomina Freud (1920-1976⁸²).

Nas páginas seguintes, o conflito representado pela *ilusão*, de um lado, e pelo *pensar*, de outro, que também se relaciona a este que mencionamos, entre vida e morte, será o pano-de-fundo para a nossa discussão, pelas conseqüências de grande magnitude que pode

dispositivos mediadores para estabelecer um equilíbrio entre os seus impulsos antitéticos. É o resultado bem-sucedido de tais dispositivos e recursos que gera os estados de harmonia e unicidade, estados esses que são ameaçados por fatores endógenos e exógenos. E como os instintos são inatos, temos de concluir que existe uma certa forma de conflito desde o princípio da vida.” (HEIMANN, Paula. [1952] Notas sobre a Teoria dos Instintos de Vida e de Morte. In M.Klein, P.Heimann, S.Isaacs e J.Riviere, *Os Progressos da Psicanálise*. Zahar: Rio de Janeiro, 1982b, p.359).

⁷⁶ FREUD, Sigmund. [1915a] O Inconsciente. vol.14 da *Edição Standard Brasileira das Obras Psicológicas Completas de Sigmund Freud*, Rio de Janeiro, Imago, 1976. Trad. Jayme Salomão.

⁷⁷ BION, Wilfred. [1965] *Transformations*. Londres: William Heinemann Medical Books Limited, 1965.

⁷⁸ FREUD, Sigmund. [1930]. O mal-estar na civilização. Vol. 21 da *Edição Standard Brasileira das Obras Psicológicas Completas de Sigmund Freud*, Rio de Janeiro, Imago, 1976. Trad. Jayme Salomão.

⁷⁹ FREUD, Sigmund. [1920]. Além do princípio do prazer. Vol. 18 da *Edição Standard Brasileira das Obras Psicológicas Completas de Sigmund Freud*, Rio de Janeiro, Imago, 1976. Trad. Jayme Salomão.

⁸⁰ FREUD, Sigmund. [1915a]. O inconsciente. Vol. 14 da *Edição Standard Brasileira das Obras Psicológicas Completas de Sigmund Freud*, Rio de Janeiro, Imago, 1976. Trad. Jayme Salomão; [1915b] A repressão, id.

⁸¹ FREUD, Sigmund. [1923] O ego e o id. Vol.19 da *Edição Standard Brasileira das Obras Psicológicas Completas de Sigmund Freud*, Rio de Janeiro, Imago, 1976. Trad. Jayme Salomão.

⁸² FREUD, Sigmund. [1920] Além do princípio do prazer. Vol.18 da *Edição Standard Brasileira das Obras Psicológicas Completas de Sigmund Freud*, Rio de Janeiro, Imago, 1976. Trad. Jayme Salomão.

implicar, tanto para a vida mental, como para a econômica ou financeira, no que se refere às *decisões econômicas*.

Freud considera que a origem das ilusões seria encontrada em nossos desejos, o que justificaria nossa imensa vulnerabilidade a elas (1930-1976, p.44⁸³). Desta forma, assim como nossos desejos atuam como poderoso motor para nossos atos, psíquicos e objetivos, podemos esperar, das ilusões, poder equivalente, pela direção desta atração sobre nossa mente, uma vez que, embora não exista satisfação plena para os primeiros, nem por isso deixa-se de buscá-la, o que torna as ilusões um refúgio mais que imperfeito (mesmo que, freqüentemente, parecendo uma espécie de “recreio” em face da dura realidade...). A razão para as ilusões vicejarem, sem dificuldade, em nosso aparelho mental, jaz na existência de uma dimensão da realidade, que é psíquica; caso contrário, se nos movêssemos apenas no nível concreto, as ilusões não teriam como se manter – a realidade sensória é quase inapelavelmente contundente.

Temos aqui outra premissa importante: entende a Psicanálise que haveria diferentes níveis de realidade que podem, inclusive, contrapor-se (Eva *et. al.*, 1995⁸⁴, p.274). A chamada *realidade externa ou sensorial* é captada por nossos sentidos e, grosso modo, compartilhada pela maior parte das pessoas. Já a *realidade interna*, constituída pelos desejos inconscientes fantasiados, é particular a cada um, dependendo de seus impulsos ou pulsões que, constitucionais em sua origem, sofrem, igualmente, a influência determinante do ambiente, desde o início da vida. Um terceiro nível, denominado

⁸³ “Podemos, portanto, chamar uma crença de ilusão quando a realização de desejo constitui fator proeminente em sua motivação e, assim procedendo, desprezamos suas relações com a realidade, tal como a própria ilusão não dá valor à verificação.” (p.44). FREUD, Sigmund. [1930] O mal-estar na civilização. Vol.21 da *Edição Standard Brasileira das Obras Psicológicas Completas de Sigmund Freud*, Rio de Janeiro, Imago, 1976. Trad. Jayme Salomão.

⁸⁴ Para uma pormenorizada discussão sobre este tema, cf. EVA, Antonio C., VILARDO, Roberto e KUBO, Yutaka. Realidade Psíquica, Realidade Interna, Realidade Subjetiva. In M.O.A. FRANÇA e S.M. GONÇALVES (org.), *Fórum de Psicanálise*, Sociedade Brasileira de Psicanálise de São Paulo. Rio de Janeiro: Editora 34, 1995.

realidade psíquica, seria a resultante da interação entre os dois primeiros, por meio do emprego dos mecanismos de *projeção* e *introjeção*⁸⁵.

A investigação que propomos sobre as possíveis inter-relações entre aspectos mentais e econômicos fundamenta-se nesta articulação entre realidade interna, realidade psíquica e realidade externa.

Naturalmente, não poderíamos deixar de apontar, como outra premissa essencial, a noção primeira que fundamenta a Psicanálise – a existência de conteúdos *inconscientes* em nossa mente, presentes no que chamamos de *realidade interna* e *realidade psíquica*, que funcionariam de modo próprio e bastante diverso do que é encontrado, pelo menos à primeira vista, no convívio social, por exemplo. De acordo com Freud (1915a⁸⁶), o *inconsciente* possui leis e lógica próprias, que ignoram a dimensão temporal, a negação, contradições mútuas, graus de dúvida ou certeza, embora atuem sobre a vida consciente do indivíduo e sofram, igualmente, influências desta. Por meio do processo denominado *repressão* ou *recalque*, as idéias que representam impulsos que, carregados de desejo, ameacem gerar desprazer, são mantidas afastadas da consciência, constituindo, dessa forma, o inconsciente (Freud, 1915b⁸⁷). É importante ressaltar que, para Freud e outros psicanalistas, tudo que é inconsciente supera muito, em magnitude, o que é consciente, além de haver um *determinismo psíquico* que poderia explicar o que fazemos conscientemente em termos de motivações inconscientes – ainda que estas razões permaneçam desconhecidas pelo próprio sujeito. Freud (1913⁸⁸) acredita, ainda, que a realidade psíquica teria a mesma capacidade de iniciar uma seqüência de eventos mentais, do que qualquer acontecimento da realidade externa, com o quê concorda Bion (1965⁸⁹). Para este último autor, o termo *consciente* se referiria a estados da

⁸⁵ HEIMANN, Paula. Certas funções da introjeção e da projeção no início da infância. In M.Klein, P.Heimann, S.Isaacs e J.Riviere, *Os Progressos da Psicanálise*. Rio de Janeiro: Zahar, 1982. Trad. Álvaro Cabral. 3ª.ed.

⁸⁶ FREUD, Sigmund. [1915a] O inconsciente. Vol. 14 da *Edição Standard Brasileira das Obras Psicológicas Completas de Sigmund Freud*, Rio de Janeiro, Imago, 1976. Trad. Jayme Salomão.

⁸⁷ FREUD, Sigmund. [1915b] Repressão. Vol. 14 da *Edição Standard Brasileira das Obras Psicológicas Completas de Sigmund Freud*, Rio de Janeiro, Imago, 1976. Trad. Jayme Salomão.

⁸⁸ FREUD, Sigmund. [1912-3] Totem e tabu. Vol. 13 da *Edição Standard Brasileira das Obras Psicológicas Completas de Sigmund Freud*, Rio de Janeiro, Imago, 1976. Trad. Jayme Salomão.

⁸⁹ BION, Wilfred. *Transformations*. Londres:William Heinemann Medical Books Limited, 1965.

personalidade, sendo a consciência de uma realidade externa, secundária à consciência de uma realidade psíquica interna, pois a consciência da realidade externa dependeria da capacidade da pessoa tolerar a existência de sua própria realidade interna (op. cit., p.86).

Interessaria, portanto, conhecer como os indivíduos – e, como veremos adiante, também os grupos – funcionam psiquicamente e como se relacionam com a realidade. Esta preocupação é compartilhada pela Psicologia Econômica, como temos acompanhado nos inúmeros estudos dedicados à percepção e ao julgamento, como etapas constituintes da *tomada de decisão*.

Sobre isso, Freud (1911⁹⁰) sugere haver dois regimes que imprimiriam as modalidades das atividades psíquicas responsáveis pelo contato com a realidade. Deu a eles o nome de *princípios do funcionamento mental*. Os *processos primários*, característicos do que é inconsciente, seriam regidos pelo princípio que nomeou *prazer-desprazer*, enquanto que os *processos secundários*, presentes nas funções da consciência, adotariam o *princípio da realidade*, compartilhando, ambos, a meta de reduzir a tensão interna provocada pela falta de gratificação dos impulsos.

Também os grandes grupos, para Freud (1921-1976⁹¹), estariam submetidos, predominantemente, à regência pelo princípio do prazer. Apoiado em idéias de Le Bon, sobre a psique e os grandes grupos, ele nos chama a atenção para o fato de que, quando em grandes grupos, os indivíduos tendem a exacerbar seus comportamentos mais primitivos, tais como: tendência à onipotência; impulsividade; paixões e interesses intensos, porém efêmeros, com pouca perseverança para persegui-los; alto índice de contaminação de sentimentos e atos dentro do grupo; grande sugestionabilidade; ausência de noção de tempo; volubilidade, irritabilidade, credulidade e muita abertura à influência, em especial se exercida por estímulos repetidos ou excessivos, mesmo que não sejam lógicos, pois sua capacidade de crítica também fica comprometida.

⁹⁰ FREUD, Sigmund. [1911] Formulações sobre os dois princípios do funcionamento mental. Vol. 12 da *Edição Standard Brasileira das Obras Psicológicas Completas de Sigmund Freud*, Rio de Janeiro, Imago, 1976. Trad. Jayme Salomão.

⁹¹ FEUD, Sigmund. [1921] Psicologia de grupo e análise do eu. Vol.18 da *Edição Standard Brasileira das Obras Psicológicas Completas de Sigmund Freud*, Rio de Janeiro, Imago, 1976. Trad. Jayme Salomão.

O pensamento, neste caso, se dá mais por imagens e associações, e não demanda verificação, enquanto os sentimentos são simples, exagerados e extremados, sem dúvida ou questionamento. De acordo com ele: “(...) *os grupos nunca ansiaram pela verdade. Exigem ilusões e não podem passar sem elas. Constantemente dão ao que é irreal precedência sobre o real; são quase tão intensamente influenciados pelo que é falso quanto pelo que é verdadeiro. Possuem tendência evidente a não distinguir entre as duas coisas.*” (op. cit., p.104). Podemos estender esta concepção do funcionamento psíquico de grandes grupos também a populações inteiras, que estariam, desta forma, mais vulneráveis a percepções e julgamentos pouco rigorosos ou distorcidos. Estas características podem ter sérias implicações no âmbito da implementação de políticas econômicas, por exemplo.

As maneiras de atuar, conforme cada um dos dois princípios, embora visando o mesmo objetivo de reduzir a tensão por meio de evitar desprazer ou buscar prazer, seriam, porém, praticamente opostas: ao passo que, no caso do *princípio do prazer*, a mente busca satisfação imediata, mesmo incorrendo em situações de risco, pois expõe o indivíduo a medidas precipitadas e, em grande parte das vezes, inconsistentes no que diz respeito a obter prazer verdadeiro e duradouro, no caso do *princípio da realidade*, embora de forma mais lenta e trabalhosa, pois depende de maior apuro para encontrar as respostas que busca, a psique procura reduzir aquela tensão por meio de alterações significativas da realidade.

Entre as práticas adotadas quando se opera sob o *princípio do prazer-desprazer*, encontramos a *repressão*, que tentaria segregar do âmbito da consciência tudo aquilo que poderia provocar desprazer, incluindo aí percepções que não correspondessem ao esperado ou desejado. A fim de buscar prazer, recorre-se, se necessário (e, freqüentemente, é necessário, já que a realidade é o que é, e não costuma ser a realização de nossos desejos) a *ilusões* ou satisfações *alucinatórias*, no sentido daquilo que não “confere” com a realidade, e descargas motoras (como ações que visem aliviar a tensão sem, contudo, apontar para transformações consistentes da realidade, quando estas, sim,

poderiam trazer gratificação, de fato), tanto em seu plano externo, como interno ou psíquico.

Premida pela impossibilidade de esperar, a mente busca refúgio no conforto que lhe pareça mais à mão – ainda que não seja verdadeiro – o que explicaria nossa considerável vulnerabilidade às ilusões (cf. acima, sobre *escolha intertemporal, desconto hiperbólico subjetivo, contas mentais*, cap.4.4, e também, as distorções de percepção e julgamento, cap.4.5). Tudo que agrada tem muito mais chance de ser considerado real, ao passo que tudo que traz desconforto será facilmente ignorado ou, mais especificamente, sua representação mental sofrerá a repressão, isto é, será afastada da consciência, tornando-se, a partir de então, inacessível a esta. Eva *et. al.* (1995), descrevem este processo, enfatizando a influência das emoções sobre ele:

Sempre que uma idéia nova está em formação ou gestação, temos sinais que nos previnem de que uma experiência catastrófica está prestes a ocorrer. Uma das características dessa experiência é que necessário será reorganizar todo um conhecimento pensado, já articulado no ego; os significados serão reagrupados ou reorganizados. A angústia diante disso é evidente.

Freqüentemente esse início de aprendizado – a formação de elementos alfa⁹² propícios ao pensamento e ao aprendizado via experiência emocional – pode ser impedido, revertido e reorganizado como um elemento “não-novo”, conhecido, já classificado em nosso comportamento grupal, por exemplo. Há uma reversão de evolução para que a ordem dentro do psiquismo seja mantida e a catástrofe de uma nova organização de pensamento não enfrente a anterior. (op. cit., p.283).

Não é difícil imaginar as conseqüências deletérias deste tipo de *comportamento psíquico*⁹³. Além de todas as distorções que Tversky e Kahneman descrevem como estando presentes nos processos de percepção e avaliação, que redundariam em modalidades de ilusão, muitos dos dados originalmente captados pela percepção podem

⁹² Bion atribui à *função-alfa* a capacidade de operar sobre as impressões sensoriais conscientes, sejam elas quais forem, no sentido de produzir *elementos-alfa* que, por sua vez, poderiam ser guardados sob a forma de lembranças ou elementos oníricos. Porém, se perturbada, implicaria uma ausência de transformação sobre as impressões sensoriais e emoções, que não se prestariam mais a gerar pensamentos. (Bion, 1962, p.6). Para ele, função-alfa compreenderia: imagens visuais, padrões auditivos e olfativos. Contudo, afirma: “*Recorri, intencionalmente, à expressão função-alfa por ser destituída de sentido.(...) importa que não se atribua, prematuramente, àquela expressão, o papel de comunicar significações, pois os significados prematuros podem, exatamente, constituir o que nos competia eliminar.*” (p.19. BION, Wilfred. [1962] *Os Elementos da Psicanálise*. (inclui *O Aprender com a Experiência*). Rio de Janeiro: Zahar, 1966. Trad. J.Salomão e P.D.Correa.)

⁹³ Ver nota 5, p.3, cap.1.

sofrer, ainda, esta vicissitude da *repressão*, ganhando *status* de “como se não existissem”. Tais manobras comprometeriam de forma ainda mais radical nossa isenção ao longo deste percurso. Podemos perder a precisão em nossas percepções e avaliações dos dados em função das “ilusões de ótica”, isto é, das *heurísticas* que comprometem a captação rigorosa dos dados e, a par disto, também em razão de não suportar que sejam o que são, divergindo do que gostaríamos que fossem. São dois níveis de transformação – e distorção – que nosso conhecimento pode sofrer, levando-nos a recusar a apreensão de novos conteúdos mentais, ao dar-se preferência à manutenção do estado atual, mesmo que seja, na verdade, mais estreito e insatisfatório.

Estas observações lançam alguma luz sobre os fenômenos detectados por pesquisadores da interface Psicologia-Economia como *escolha intertemporal*, *desconto hiperbólico subjetivo* e *contas mentais*, conforme vimos anteriormente. Em todos estes casos, notamos a presença de elementos ilusórios toldando a captação mais *imparcial* da realidade, no que indicaria um funcionamento psíquico guiado pelo princípio do prazer.

Por outro lado, se tivermos a condição para nos dar conta de que nossa percepção resulta de modificações que operamos “automaticamente” sobre a realidade externa ou interna, poderemos nos precaver, por assim dizer, em relação ao fato de que o que é percebido *não* corresponde de maneira exata à realidade em si (cf. Eva *et. al.*, 1995⁹⁴, p.282). Pois, como afirma Klein, “*Quando alguém se acha inteiramente sob o domínio de situações e relações primitivas, seu julgamento das pessoas e dos fatos estará perturbado. Normalmente, tal vivência das situações primitivas se limita e se retifica pelo juízo objetivo.*” (1963⁹⁵, p.21). Temos, assim, novos acréscimos à complexidade do estudo dos processos mentais envolvidos na tomada de decisão e suas conseqüentes decorrências.

Se a intolerância ao que não gratifica de imediato tornar-se uma *intolerância à realidade*, a modificação desta realidade que, justamente, teria a chance de trazer a satisfação

⁹⁴ EVA *et. al.* Realidade Psíquica, Realidade Interna, Realidade Subjetiva. In M.O.A. FRANÇA e S.M. GONÇALVES (org.), *Fórum de Psicanálise*, Sociedade Brasileira de Psicanálise de São Paulo. Rio de Janeiro: Editora 34, 1995.

⁹⁵ KLEIN, Melanie. [1963] *Nosso Mundo Adulto e suas Raízes na Infância*. In *O Sentimento de Solidão – Nosso Mundo Adulto e Outros Ensaios*. Rio de Janeiro: Imago, 1985. Trad. Paulo D. Corrêa.

almejada, fica inviabilizada pelo estado mental em que prevalecem sentimentos de ódio dirigidos contra a própria mente, responsável pela apreensão da realidade, a qual, por sua vez, deixará de ser apreendida. Para Bion (1957-1991⁹⁶), a primeira função a ser atacada é, como se poderia esperar, a *percepção*, de forma que todos os desdobramentos do processo *perceber – avaliar – escolher* ficarão comprometidos. Quando isto se dá, “*a personalidade desenvolve a onipotência como um substituto da associação da pré-concepção, ou concepção, com a realização negativa. Isto implica a adoção da onisciência como um substituto do aprender com a experiência (...)*” (Bion, 1961-1967⁹⁷, p.188).

Pode-se considerar este desenrolar como possível explicação para a recorrência de atitudes onipotentes tais como são observadas nas decisões econômicas e, antes disso, nos experimentos gerais realizados por Tversky e Kahneman (1974, 1979), conforme os autores os descrevem. É possível que uma interpretação desta natureza desperte perplexidade ou incredulidade em pesquisadores que não estejam familiarizados com a perspectiva psicanalítica. Tomar onipotência e arrogância como conseqüência de posturas emocionais em seu sentido mais profundo⁹⁸ não costuma integrar o elenco de motivos apontados para aqueles equívocos pelas ciências da cognição, a Psicobgia Social-Cognitiva e, menos ainda, as leis da lógica e da estatística, que fundamentam, em geral, tais trabalhos. Mais uma vez, esperamos que estas idéias possam ser levadas em consideração – apesar de seu conteúdo tão diverso do que se está habituado na Psicologia Econômica e em outras disciplinas – já que podem apontar para a ocorrência de fenômenos de grave conseqüência no âmbito do comportamento econômico.

⁹⁶ “Além disso, graças a uma negação do principal método de que dispõe o bebê para lidar com suas emoções demasiadamente poderosas, a condição da vida emocional, de qualquer forma um grave problema, torna-se intolerável. Em decorrência disto, os sentimentos de ódio voltam-se contra todas as emoções, inclusive o próprio ódio, e contra a realidade externa que os estimula. É um pequeno passo do ódio às emoções ao ódio à própria vida. (...) esse ódio redundando no recurso à identificação projetiva de todo o aparelho perceptivo, inclusive do pensamento embrionário que forma um elo de ligação entre as impressões sensoriais e a tomada de consciência. A tendência à excessiva identificação projetiva quando predominam as pulsões de morte é, assim, reforçada.” (BION, Wilfred. [1957] Ataques ao elo de ligação. In E. Spillius (ed.) *Melanie Klein Hoje – desenvolvimentos da teoria e da técnica*. vol. 1. Rio de Janeiro: Imago, 1991. Trad. Belinda Mandelbaum, p.106).

⁹⁷ BION, Wilfred. [1961] *A Theory of Thinking*. In *Second Thoughts - Selected Papers on Psychoanalysis*, London: William Heinemann Medical Books Limited, 1967.

⁹⁸ Por exemplo, podem ser pensadas como a outra face da moeda do *desamparo* e da *impotência*.

Quando cessa, ou sequer chega a instalar-se suficientemente, a atividade psíquica capaz de discriminar entre o verdadeiro e o falso (de todo modo, sem dúvida, uma árdua tarefa), atendo-se, apenas, às condições do que pode ou não proporcionar prazer, torna-se extremamente difícil optar pelas alternativas mais favoráveis, apropriadas às circunstâncias e consistentes no longo prazo. Ou, como quer Bion, “*Imaturidade, confusão, desamparo e impotência são substituídos, naqueles que são intolerantes à frustração, por prematuridade, ordem, onipotência e poder.*” (1992, p.299⁹⁹). A saída acaba sendo evadir-se da situação frustrante, sem agir de fato sobre ela. Ao invés de “pensar pensamentos”, a mente se torna um aparelho destinado a se desfazer de elementos desagradáveis, geralmente lançando mão da identificação projetiva¹⁰⁰.

Propomos que a descrição desta classe de operações psíquicas poderia equivaler, de maneira próxima, ao que Kahneman (2002, p.450) denomina de *Sistema I* ou *intuitivo*¹⁰¹, “caracterizado por julgamentos e decisões rápidos”, dominado pelo recurso aos atalhos mentais, com suas decorrentes parcialidades (cf. cap.3.13).

⁹⁹ “*Immaturity, confusion, helplessness and impotence are replaced, in those who are intolerant of frustration, by prematurity, order, omnipotence and power.*” (p.299, BION, Wilfred. *Cogitations*. Londres: Karnac Books, 1992.)

¹⁰⁰ De acordo com Joseph (JOSEPH, Betty. Identificação Projetiva - alguns aspectos clínicos. In E.B. SPILLIUS, (ed.), *Melanie Klein Hoje – desenvolvimentos da teoria e da técnica*, vol.1. Rio de Janeiro, Imago, 1991. Trad. Belinda Mandelbaum.), o mecanismo da identificação projetiva, inicialmente descrito por Klein (1946), diz respeito à tentativa da psique de livrar-se de conteúdos considerados inaceitáveis, atribuindo-os a outra pessoa, com o objetivo de controlá-los como se estivessem fora, como se não lhe pertencessem.

¹⁰¹ Cabe ressaltar, porém, que preferimos não utilizar a expressão *intuição* neste caso, reservando-a para um tipo de operação mental bastante diverso deste que lhe dá Kahneman. Ver, por exemplo, o que diz Longman (1997), cuja visão compartilhamos, a respeito de *intuição* e seus desdobramentos: “*Intuir o que está acontecendo tem a ver com uma atividade mental relacionada com a “atenção” e o conhecimento que “sinto” e que “tem sentido para mim”. Intuição, assim, é uma forma da razão que a razão não reconhece. Nada tem a ver nem com o desejo nem com a memória, mas com o pressentimento. Tem o seu lugar entre os processos do pensamento que não se tornam conscientes. Como o processo de elaboração do sonho, não é outra coisa que uma forma do pensar. Uma tentativa de organizar os impulsos emocionais despertados no encontro, na procura de resolver satisfatoriamente o desafio da experiência que está sendo vivida por mim como analista. Vai servir para dar às coisas que acontecem uma nova conjunção, com vista ao analisando. A esta transformação Bion referiu-se com o nome de “evolução”, para distingui-la de outros fenômenos psíquicos. A meta da evolução é tornar significativa a relação que acontece no momento, independentemente das significações isoladas que ela possa ter para o analista e para o analisando. É este evoluir emocional na situação analítica, centrado no aspecto premonitório do impulso buscando satisfação, e ligado ao des-envolvimento do analisando, que devo estar disponível para observar. E para isso se faz necessária a privação de qualquer desejo, de qualquer necessidade e até mesmo de precisar compreender o analisando.*” (p.41).

As distorções verificadas por Kahneman e Tversky (1974, 1979) nos processos de percepção e avaliação dos dados apontam, em nosso entender, para situações descritas por Freud como: “(...) *os juízos de valor do homem acompanham diretamente os seus desejos de felicidade, e que, por conseguinte, constituem uma tentativa de apoiar com argumentos as suas ilusões.*” (Freud, 1930-1976¹⁰², p.170). Para complementar, ressaltamos que, como afirma Bion (1962-1984¹⁰³, p.37), se a intolerância à frustração prevalecer, mecanismos poderosos, envolvendo fantasias onipotentes, serão acionados, no que nos relembra diversas situações de avaliação demonstradas experimentalmente por Kahneman e Tversky em seus trabalhos de 1974 e 1979. Naqueles casos, o julgamento freqüentemente recorria, por exemplo, à *confiança excessiva*, à *facilidade de lembrar ou imaginar*, à *ilusão de validade*, à *correlação ilusória*, e tantas outras heurísticas, ao invés de uma análise mais isenta, rigorosa e completa dos fatos.

Outro importante fenômeno, a nosso ver, pertencente a esta categoria, e que vem atraindo o interesse de muitos pesquisadores no mundo todo, devido à sua crescente prevalência, é o *endividamento*¹⁰⁴, no que se refere à impossibilidade subjetiva de adiar o gasto, fazendo-se contas mirabolantes para encontrar uma fórmula capaz de justificá-lo frente às reais posses do sujeito naquele momento. O que pode ser mais ilusório do que um *cartão de crédito*, que parece prometer que tudo é possível e acessível, como se *nunca* tivesse que ser, efetivamente pago? Ou a compra de um veículo, de muitos milhares de reais, que começa com “entrada de 1 real”, sem chamar a atenção, é claro, para o número de prestações que se seguirão e, menos ainda, o valor total em que redundarão. Exemplos não faltam. Se estas “promoções” existem, ao lado de toda a propaganda que nos inunda,

¹⁰² FREUD, Sigmund. [1930]. O mal-estar na civilização. Vol. 21 da *Edição Standard Brasileira das Obras Psicológicas Completas de Sigmund Freud*, Rio de Janeiro, Imago, 1976. Trad. Jayme Salomão.

¹⁰³ BION, Wilfred. [1962] *Learning from experience*. Londres: Maresfield Reprints, 1984.

¹⁰⁴ É importante deixar claro que estas teorias contemplariam apenas a fatia do endividamento daqueles indivíduos que estivessem acima da linha da pobreza. Infelizmente, em nosso país e em todo o mundo, a grande maioria sequer situa-se nesse patamar, de modo que não se poderia empregar, neste caso, o termo *endividamento* para descrever sua situação. A este propósito, cabe lembrar a importância – e a necessidade – de aprofundar-se estudos, de um lado, sobre a desigualdade, a exclusão, o favorecimento de sistemas econômicos à perpetuação destas condições etc. e, de outro, de aspectos relacionados à psicologia da pobreza e possibilidades de confrontar este estado por meio de alternativas também em curto prazo, como aquelas localizadas no âmbito da *economia solidária*, por exemplo, que apenas recentemente começa a receber atenção por parte de psicólogos (Trabalhos sobre este tema foram apresentados, por exemplo, no Congresso de Psicologia *Ciência e Profissão*, São Paulo, 2006).

e sobre a qual não nos estenderemos nesta tese, podemos supor, apenas como início de um debate que esperamos aprofundar em outro momento, que respondam a condições internas propícias a seu florescimento no modo como as pessoas administrariam sua vida financeira. No mau sentido, é como se “juntasse a fome com a vontade de comer”, ou seja, o movimento para explorar a vulnerabilidade prevalente entre as pessoas com esta fragilidade, efetivamente detectada entre os indivíduos. Ao abrir mão de *pensar*, como veremos a seguir, fica-se sujeito a um alto pedágio em termos de desenvolvimento pessoal – e econômico. Freud aprofunda esta discussão, chegando a afirmar que:

O princípio de prazer, então, é uma tendência que opera a serviço de uma função, cuja missão é libertar inteiramente o aparelho mental de excitações, conservar a quantidade de excitação constante nele, ou mantê-la tão baixa quanto possível. Ainda não podemos decidir com certeza em favor de nenhum desses enunciados, mas é claro que a função estaria assim relacionada com o esforço mais fundamental de toda substância viva: o retorno à quiescência do mundo inorgânico. (1920¹⁰⁵, p.83).

Freud conclui que este modo de funcionar, de acordo com o princípio do prazer, pareceria, na verdade, servir aos instintos de morte (op. cit., p.85), no que podemos entender como um sério alerta quanto às graves conseqüências a que se expõe quando se permanece sob este domínio. Se não morte *concreta*, no mínimo, morte *psíquica*, isto é, ausência de desenvolvimento¹⁰⁶.

Que razões teríamos, então, para funcionar de modo que pode revelar-se tão desfavorável à nossa própria existência? Guardando-se algumas ressalvas, a resposta poderia ser resumida em uma palavra – *facilidade*. Em primeiro lugar, esta facilidade seria apenas aparente, uma vez que os desdobramentos das ações psíquicas regidas pelo princípio do

¹⁰⁵ Freud, Sigmund. [1920] Além do princípio do prazer. Vol.18 da *Edição Standard Brasileira das Obras Psicológicas Completas de Sigmund Freud*, Rio de Janeiro, Imago, 1976. Trad. Jayme Salomão.

¹⁰⁶ A este respeito, Klein complementa: “Conjuntamente com as experiências felizes, ressentimentos inevitáveis reforçam o conflito inato entre o amor e o ódio, ou na verdade, basicamente, entre os instintos de vida e de morte, resultando na sensação de existirem um seio bom e um seio mau. Em conseqüência disso, a mais primitiva vida emocional se caracteriza por uma sensação de perda e recuperação do objeto bom. Ao falar de um conflito inato entre o amor e o ódio, estou subentendendo que a capacidade tanto para o amor quanto para os impulsos destrutivos é, até certo ponto, constitucional, embora variando individualmente em intensidade e interagindo, desde o início, com as condições externas.” (KLEIN, Melanie. [1957] *Inveja e Gratidão – um estudo das fontes do inconsciente*. Rio de Janeiro: Imago, 1974. Trad. José Octavio A. Abreu, p.31/32).

prazer costumam cobrar seu preço mais adiante. Depois, vale sublinhar que o desenvolvimento da dinâmica psíquica tenha se dado há relativamente pouco tempo, se comparado à evolução do organismo físico, na história da humanidade, o que nos coloca diante de situações muito desconhecidas, neste sentido, frente às quais reagimos de modo rudimentar. Os fenômenos psíquicos apenas recentemente começaram a ser investigados de forma sistemática e ainda resta muito – na verdade, a maior parte – a ser conhecido. Esta linha de raciocínio aponta para uma fragilidade esperada em nosso percurso como seres racionais – teríamos adquirido a condição da *racionalidade* há, relativamente, pouco tempo, encontrando-se tal capacidade ainda bastante sujeita a ataques de outras instâncias psíquicas que não a reconhecem como lei. É o que ocorre, como vimos, com os conteúdos inconscientes.

O caminho mais antigo, por outro lado, percorrido, há milhares de anos, pela espécie humana, é aquele das emoções ancoradas em instintos, capazes de apresentar respostas rápidas, imediatas, ainda que percam em precisão. As emoções vieram primeiro e têm, ainda, lugar assegurado em nossa mente racional, mais “jovem”. Para usar a expressão de Kahneman, elas apresentam muito maior condição de *acessibilidade*, no sentido de apresentar-se à mente como “estradas batidas”, a respeito das quais não parece necessário ponderar muito, são quase *naturais*, embora tomá-las sempre implique nos limitarmos a determinados âmbitos de análise e ação, com perda significativa de possibilidades outras, que permanecem inexploradas.

A hipótese que levantamos, com Bion, apontará, por conseguinte, para o lugar de *matriz* que as emoções ocupariam em relação aos pensamentos, no sentido de permitir que estes últimos possam ou não ser alcançados pela mente¹⁰⁷. Para Bion, “*a razão é escrava da emoção e existe para racionalizar a experiência emocional.*” (1970¹⁰⁸, p.1). E mais: é a capacidade para tolerar as repercussões emocionais desencadeadas pela experiência de frustração que permitirá à mente “*desenvolver pensamentos como um meio de tornar a*

¹⁰⁷ “Foi Bion quem levou mais à frente a questão de definir a mente, dando-lhe um núcleo emocional do qual resulta o pensamento.” (Eva *et. al.*, 1995, p.282).

¹⁰⁸ BION, Wilfred. [1970] *Atenção e Interpretação – uma aproximação científica à compreensão interna na psicanálise e nos grupos*. Rio de Janeiro: Imago, 1973. Trad. Carlos H. Affonso.

frustração tolerada ainda mais tolerável.” (Bion, 1961-1967¹⁰⁹, p.186/187). O autor descreve, então, o processo do pensar da seguinte forma:

É conveniente considerar o pensar como um processo que depende do resultado bem-sucedido de dois desenvolvimentos mentais básicos. O primeiro é o desenvolvimento dos pensamentos. Eles exigem um aparelho que dê conta deles. O segundo desenvolvimento, portanto, é o deste aparelho que, provisoriamente, chamarei de pensar. Repito – o pensar tem que ser criado para dar conta dos pensamentos.

Notar-se-á que isto difere de qualquer teoria do pensamento como produto do pensar, na medida em que o pensar é um desenvolvimento imposto à psique pela pressão dos pensamentos, e não o contrário. (Bion, 1961-1967, p.185/186).

Trata-se de um desenvolvimento de idéias postuladas, inicialmente, por Freud (1911¹¹⁰), para quem o pensar, como apresentação de idéias à mente, teria surgido a fim de tornar suportável a lacuna propiciada pela falta de gratificação¹¹¹. É a falta, portanto, que possibilita o aparecimento dos pensamentos.

Como enfatiza Klein (1930-1981¹¹², p.297), a capacidade de simbolizar, iniciada com a identificação que, por meio do funcionamento conforme o princípio do prazer, possibilita a equação entre elementos diferentes, com base em sua semelhança por prazer ou interesse, fundamenta as relações com a realidade, além das fantasias e sublimações. Para ela, esta capacidade está associada ao grau de tolerância à ansiedade¹¹³, sendo necessário haver alguma ansiedade a fim de disparar os processos de simbolização e fantasia empregados para elaborá-la.

¹⁰⁹ BION, Wilfred. [1961] A Theory of Thinking. In *Second Thoughts - Selected Papers on Psychoanalysis*, London: William Heinemann Medical Books Limited, 1967.

¹¹⁰ FREUD, Sigmund. [1911] Formulações sobre os dois princípios do funcionamento mental. Vol. 12 da *Edição Standard Brasileira das Obras Psicológicas Completas de Sigmund Freud*, Rio de Janeiro, Imago, 1976. Trad. Jayme Salomão.

¹¹¹ “O pensar foi dotado de características que tornavam possível ao aparelho mental tolerar uma tensão aumentada de estímulo, enquanto o processo de descarga era adiado”. (FREUD, 1911, p.281).

¹¹² KLEIN, Melanie. (1930) A Importância da Formação de Símbolos no Desenvolvimento do Ego. In *Contribuições à Psicanálise*. São Paulo: Mestre Jou, 1981. Trad. Miguel Maillet.

¹¹³ “À medida que o ego vai evoluindo se estabelece gradualmente, a partir dessa realidade irreal [a primeira realidade da criança é totalmente fantástica], uma verdadeira relação com a realidade. Por conseguinte, o desenvolvimento do ego e a relação com a realidade dependerão do grau de capacidade do ego, numa etapa muito recuada, para tolerar a pressão das primeiras situações de ansiedade.” (op. cit., p.298)

Um novo pensamento surgirá apenas se houver espaço – caso a mente esteja ocupada por repetições, hábitos, conteúdos obsoletos, “entulho”, dificilmente germinará ali um pensamento original, apropriado ao que se desenha inesperadamente e capaz de identificar recursos para iniciar uma transformação. Se mantidos os limites estreitos do campo psíquico, fecham-se as oportunidades de buscar saídas – abre-se mão de pensar para poder se livrar do desconforto de não saber de imediato ou não ter clareza ainda – como nas situações de incerteza, e risco, exploradas por Kahneman e Tversky, aliás.

Bion, por sua vez, teria diferenciado, com pormenores, a área mental que abriga o desenvolvimento de pensamentos, traduzidos por símbolos, juízos, decisões e linguagem, daquela que ele considera *não mental* e, em que pese sua importância – e prevalência, acrescentamos – teria função de *livrar* a psique de exigências excessivas. Nesta classe de fenômenos psíquicos, poderiam ser encontrados “*alucinações, discursos, ações sem significado (tela beta) e comportamento de grupo.*” (Eva *et. al.*, 1995, p.282).

De acordo com a teoria de Freud (1911¹¹⁴) que examinamos, diversos desenvolvimentos são requeridos a fim de que a mente seja capaz de operar de acordo com o *princípio da realidade*, de modo a *pensar* ao invés de *alucinar* ou permanecer subjugada às *ilusões – julgar* a partir das características dos dados captados, ao invés de *reprimir* em função do critério único representado por presença ou ausência de prazer ou desprazer.

Em primeiro lugar, a mente precisa ter a capacidade da *consciência* que, ao lado da *percepção*, lhe permitirá dar-se conta do que está ao seu redor, bem como daquilo que se situa em seu interior. Esta consciência teria, agora, habilidade para captar qualidades sensoriais, além daquelas associadas apenas a prazer ou dor. Ao mesmo tempo, a *atenção*

¹¹⁴ Em suas palavras: “Retorno a linhas de pensamento já desenvolvidas noutra parte quando sugiro que o estado de repouso psíquico foi originalmente perturbado pelas exigências peremptórias das necessidades internas. Quando isto aconteceu, tudo que havia sido pensado (desejado) foi simplesmente apresentado de maneira alucinatória, tal como ainda acontece hoje com nossos pensamentos oníricos a cada noite. Foi apenas a ausência da satisfação esperada, o desapontamento experimentado, que levou ao abandono desta tentativa de satisfação por meio da alucinação. Em vez disso, o aparelho psíquico teve de decidir formar uma concepção das circunstâncias reais no mundo externo e empenhar-se por efetuar nelas uma alteração real. Um novo princípio de funcionamento mental foi assim introduzido; o que se apresentava na mente não era mais o agradável, mas o real, mesmo que acontecesse de ser desagradável.” (Freud, 1911, p.278/279).

deve mostrar-se como um importante recurso, com o fito de permitir preparar-se, antecipadamente, para buscar novos dados que, devidamente registrados na *memória*, possibilitem o acesso à faculdade do *juízo imparcial*.

Freud o denomina desta forma para diferenciar este processo daquele empreendido pela *repressão* que, como vimos acima, guia-se apenas pelo ‘*semáforo*’ do *prazer-desprazer* – a luz verde do *prazer* indica que seria real, ao passo que o vermelho do *desprazer* apontaria para desprezar-se o dado. O *juízo* é *imparcial*, agora, porque leva em conta as características que os dados captados possam possuir, *independentemente de proporcionarem prazer ou desprazer*.

Em outras palavras, busca-se, aqui, por meio da comparação entre o que é percebido no momento e lembranças recolhidas na memória (presumivelmente guardadas com algum grau de fidelidade aos fatos, embora saibamos que estão sempre sujeitas a transformações e distorções), a isenção que um *teste de realidade* permitiria. A intenção é manter o máximo de informações disponíveis à mente, seja sob a forma do que está momentaneamente consciente, seja do que possa ser acessado por meio da memória, a fim de que a mais ampla gama possível de alternativas se apresente como condição para alcançar o objetivo final de encontrar satisfação.

A *acessibilidade* deveria, agora, referir-se à condição para entrar em contato com as representações mentais de maneira mais *isenta*, o que está condicionado à possibilidade de tolerar aspectos desconfortáveis da realidade. Como vimos previamente no que se refere à preferência esmagadora, exibida pela maior parte das pessoas, no sentido de atear-se ao que lhe agrada, desprezando o que não satisfaz imediatamente seus desejos, constatamos que não se trata de uma faculdade fácil e prevalente.

Esta acessibilidade, portanto, depende, fundamentalmente, do panorama emocional, ou estado emocional em que se encontra a mente. Pode haver, inclusive, comunicação entre os sistemas consciente e inconsciente que, em condições de menor repressão, têm, como afirma Klein:

(...) mais possibilidades de se manterem “porosos” em suas relações mútuas e, portanto, aos impulsos e seus derivativos é permitido, em certa medida, emergirem repetidas vezes do inconsciente e sujeitarem-se a um processo de seleção e rejeição pelo ego. A escolha dos impulsos, fantasias e pensamentos que têm que ser reprimidos depende da crescente capacidade do ego para aceitar os padrões dos objetos externos. (1952¹¹⁵, p.248).

Justamente, quanto maior a acessibilidade aos dados percebidos, sensorialmente, e captados, psiquicamente, pela mente, expandida para além da “estrada batida” oferecida pelo funcionamento ditado pelo princípio do prazer ou, para Kahneman, no caso do seu *Sistema 1* (cf. cap.3.13), tanto mais possibilidade haverá de enxergar-se outros ângulos para as questões, alternativas que poderão ampliar o campo de visão e pensamento, crescendo, proporcionalmente, as chances de acertar, isto é, de agir de acordo com a realidade – em especial, quando a direção pretendida for de transformá-la, já que é necessário partir do que *é*, e não, do que se desejaria que fosse, menos ainda, daquilo que se *fantasia*, de *ilusões*. Por vezes, uma pequena mudança no enfoque e no rumo das coisas pode representar uma alteração significativa no modo como elas passam a se apresentar e, conseqüentemente, nos caminhos que se escolhe adotar¹¹⁶.

Temos, como conseqüência, que o desenvolvimento mental estaria associado a um aumento da capacidade para captar a realidade, com declínio, decorrente, da “força obstrutiva das ilusões” (Bion, 1963¹¹⁷, p.51). É neste sentido que ressaltamos a importância do conflito que, quase permanentemente, tem que ser enfrentado, entre *pensar* e *ilusão*, e que poderia ser resumido da seguinte forma: *o regime do princípio da realidade, atrelado ao qual pode desenvolver-se a condição para pensar, depende, em sua essência, da capacidade para tolerar frustrações.*

¹¹⁵ KLEIN, Melanie. [1952] Algumas Conclusões Teóricas sobre a Vida Emocional do Bebê. In M.Klein, P.Heimann, S.Isaacs e J.Riviere, *Os Progressos da Psicanálise*. Rio de Janeiro: Zahar, 1982.

¹¹⁶ Sobre este ponto, referente a *ver por outros ângulos*, Gigerenzer (2005, p.13), chama a atenção para um ponto interessante: ele diz que este pode ser, na verdade, um aspecto útil do *framing* ou “moldura”, “enquadramento”, habitualmente descrito por Kahneman e Tversky, e seus seguidores, como deletério à percepção e às decisões. (GIGERENZER, Gerd. I think, therefore I err. *Social Research*, 72: 195-218, 2005).

¹¹⁷ BION, Wilfred. [1963] *Elements of Psycho-Analysis*. Londres: Maresfield Reprints, 1984.

É da ausência da satisfação que poderá emergir a possibilidade de *alcançar pensamentos*, ou *pensar pensamentos*, como propõe Bion:

Do interjogo entre a não-coisa e a realização que é sentida como se aproximando dela depende o desenvolvimento do pensamento, e por pensamento eu quero dizer, nesse contexto, aquilo que permite que os problemas sejam resolvidos na ausência do objeto. Realmente, a menos que o objeto esteja ausente, não há problema.(1965-1983¹¹⁸; p.129).

Para ele, as funções associadas ao princípio da realidade estariam sujeitas a diferentes vicissitudes, conforme o grau de tolerância ou intolerância à frustração, resultando em negação e destruição, quando há pouca tolerância, e em crescimento e desenvolvimento, quando esta é maior (Bion, 1992¹¹⁹, p.247).

O *pensar*, condicionado à suspensão da ação motora com intenção de descarga de tensão¹²⁰, permite explorar alternativas de maneira mais “econômica”, isto é, com menor dispêndio de energia, tempo e, enfatizando a ótica da Psicologia Econômica, dinheiro. Seria uma expressão de verdadeira *racionalidade*, em contraste com ações desencadeadas, primordialmente, pela impossibilidade de tolerar a tensão representada pela frustração, que não levariam em conta aspectos da realidade, incorrendo, portanto, em risco de deparar-se com conseqüências desfavoráveis que, inclusive, significariam exatamente o oposto do que se buscava – desprazer, insatisfação, destrutividade, prejuízo.

Por outro lado, com a repressão sendo substituída, até certo ponto (pois ela sempre existirá, em alguma medida), pelo *juízo imparcial*, tem-se maior acesso a um número expressivo de informações que, de outra forma, estariam indisponíveis à mente, reduzindo, pois, a gama de ângulos de exame da questão com que se depara e alternativas para transformá-la. Dado que “A *descarga motora foi agora empregada na alteração apropriada da realidade; foi transformada em ação.*” (grifo do autor, Freud, 1911¹²¹,

¹¹⁸ BION, Wilfred. [1965] *Transformações – mudança do aprendizado ao crescimento*. Rio de Janeiro: Imago, 1983. Trad. C.H.P.Affonso, M.R.A.Junqueira, L.C.U.Junqueira Fo.

¹¹⁹ BION, Wilfred. *Cogitations*. Londres: Karnac Books, 1992.

¹²⁰ Segundo Freud: “O pensar foi dotado de características que tornavam possível ao aparelho mental tolerar uma tensão aumentada de estímulo, enquanto o processo de descarga era adiado”. (Freud, 1911, p.281).

¹²¹ FREUD, Sigmund. [1911] Formulações sobre os dois princípios do funcionamento mental. Vol. 12

p.280), abre-se, o caminho para haver transformação efetiva da realidade, ou seja, buscare-se, com chances maiores, pois passa a ser ação *real*, uma satisfação consistente, semelhante aos ditames do princípio do prazer, exceto naquilo que é mais importante – a maneira de fazê-lo.

Iluminar *como* uma decisão é tomada é, como procuramos fazer neste caso, justamente o objetivo de todos os modelos de tomada de decisão.

Entretanto, aceitar a existência de novos pensamentos em nossa mente implica enfrentar, em geral, pesadas resistências diante da necessidade de re-organizar as idéias até então mantidas. Isto nos remete, também, ao uso das *heurísticas*, ou regras-de-bolso, mencionadas por Kahneman e Tversky, tão freqüentemente adotadas e, em relação às quais, as pessoas demonstram enorme dificuldade de abrir mão – ainda que confrontadas com evidências contrárias¹²². *Pensar*, na acepção de contato com a realidade e uso da razão é, deste ponto de vista, uma aquisição recente e ainda *instável*, da qual prescindimos sempre que nos vemos pressionados a agir em outras direções, empregando meios mais rudimentares para fazê-lo. Como afirma Bion:

Sugiro que o pensar é algo que se força sobre o aparelho, inadaptado à finalidade, por causa das exigências da realidade, e contemporâneo do que Freud chamou a predominância do princípio da realidade. (...) Pressuponho a existência de um aparelho que sofre, e ainda tem que sofrer, a adaptação às novas tarefas implícitas na satisfação das exigências da realidade, pelo desenvolvimento da capacidade para pensar. (Bion, 1962-1966¹²³, p.74).

A descrição de Kahneman do *Sistema 2*, como um processo mais lento do que o *Sistema 1*, dependendo de uma seqüência de operações que implicariam esforço, deliberação, raciocínio, representações conceituais, temporalidade, e associado à linguagem, características que poderiam torná-lo mais flexível e capaz de corrigir as falhas do outro

da Edição Standard Brasileira das Obras Psicológicas Completas de Sigmund Freud, Rio de Janeiro, Imago, 1976. Trad. Jayme Salomão.

¹²² Estes autores incluíram, em seus experimentos, especialistas, como era o caso de estatísticos, por exemplo, ou evidências contrárias às percepções apresentadas pelos sujeitos, e ainda assim os erros sistemáticos se mantinham, no que sugere que uma força maior estaria presente naquelas operações de avaliação e escolha. Sugerimos que esta força seja de natureza *emocional*.

¹²³ BION, Wilfred. [1962] *Os Elementos da Psicanálise*. (inclui *O Aprender com a Experiência*). Rio de Janeiro: Zahar, 1966. Trad. J.Salomão e P.D.Correa.

sistema (Kahneman, 2002¹²⁴, p.450-1), parece-nos bastante convergente com as teorias psicanalíticas que vimos apresentando, no que diz respeito ao *princípio da realidade*¹²⁵. Bion (1979¹²⁶) por exemplo, postula que a função básica da mente, operando sob este regime, seria corrigir as soluções falaciosas que se impõem a ela devido às suas próprias limitações e vulnerabilidades, como as ilusões, alucinações, pressões grupais e as demais operações associadas ao princípio do prazer.

Como jamais nos depararemos com situações *plenamente* satisfatórias – elas não existem! – parece de fundamental importância desenvolver condições para tolerar o que é insuficiente, de modo a tentar atingir, posteriormente, alguma satisfação, por meio de pensamentos e ações que transformem desprazer em prazer. De fato, poderá haver prazer também ao longo desse percurso, enquanto se investiga alternativas, por meio de observação, pensamento, aprendizagem, não se situando a gratificação apenas num segundo, e último, tempo.

Contudo, quando Kahneman (op. cit., 2002) menciona a *heurística afetiva* (cf. cap.3.13), não adiciona a esta perspectiva os elementos encontrados no vértice psicanalítico. Por exemplo, em tratando-se de *situações de incerteza e risco*, tal como ele e Tversky pesquisaram acerca de decisões em seus experimentos, examinemos, a esse respeito, uma visão psicanalítica:

Penso que no processo de maturação temos que considerar a elaboração do ódio à dúvida e à incerteza, como manifestações do ódio à realidade. Penso que este ódio estimula os desejos de compreensão, propiciando o aparecimento de teorias sobre a vida. Também se opõe ao aprendizado que resulta das experiências emocionais, quando apreendidas intuitivamente e trabalhadas pelo processo mental. (Alves,

¹²⁴ KAHNEMAN, Daniel. Maps of bounded rationality: a perspective on intuitive judgment and choice. *Prize lecture – Nobel Prize*, Dec.8th, 2002.

¹²⁵ Ver, por exemplo, a seguinte descrição de Donald Meltzer (1976 *apud* Eva *et. al.* 1995, p.282), sobre a experiência emocional, quando “(...) *propõe uma radical divisão entre dois componentes do mundo mental: Um deles é comportamento instintivo, é resposta social aprendida, hábito, resposta automática. O outro, diz respeito ao pensamento, à experiência emocional, à formação de símbolos, ao juízo, à decisão, à transformação em linguagem.*”

¹²⁶ BION, Wilfred. [1979] Making the Best of a Bad Job. In: BION, Wilfred. *Clinical Seminars and Four Papers*. Abingdon: Fleetwood Press, 1987.

1997¹²⁷, p.246; convém lembrar que “intuitivamente”, neste caso, possui acepção diversa daquela atribuída por Kahneman e Tversky ao termo, cf. nota 101, p.192).

Esta afirmação reforça o papel das emoções em face das relações com os diferentes níveis de realidade e a possibilidade de aprender e transformar, que integram nosso *modelo de tomada de decisão*. Nele, chamamos a atenção para aquilo que Bion denomina *a decisão crítica*, que seria a escolha entre “procedimentos para escapar da frustração e aqueles que visam modificá-la” (Bion, 1962-1984¹²⁸, p.29).

Esta decisão, *essencialmente pautada pela emoção* (neste sentido, representada pelas repercussões desagradáveis engendradas pela frustração) *e pela capacidade de conviver com ela*¹²⁹, definiria, portanto, as linhas subsequentes adotadas pela mente em suas relações com a realidade, quando buscará obter prazer e afastar-se de desprazer. É a partir desta escolha que será possível – ou não – adotar um tipo de funcionamento mental mais racional para atingir esta meta. Neste caso, há condição de suportar a pressão exercida pelos impulsos internos carregados de desejo de realização, de um lado e, de outro lado, pelas pressões externas que podem ocupar o lugar de *contra-parte da realidade* em relação ao desamparo intrínseco presente no ser humano. Porém, é deste modo que se torna possível apropriar-se de suas decisões, responsabilizando-se por elas e adquirindo a capacidade de aprender a partir de sua experiência – *emocional* – já que, se considerarmos apenas a esfera *racional*, uma ampla dimensão de nosso funcionamento mental terá sido “expurgada”.

Este aprendizado associa-se ao que se denomina *insight*, o *olhar para dentro*, sem o qual uma transformação verdadeira parece ficar inviabilizada. É evidente que não se pode excluir, tampouco, as circunstâncias externas, tais como os fatores históricos que se manifestam nos planos sociais, políticos, econômicos e culturais. Seu peso é indiscutível

¹²⁷ ALVES, Deocleciano B. Agir, Alucinar, Sonhar. In M.O.A.França (org.), Acervo Psicanalítico e Sociedade Brasileira de Psicanálise de São Paulo, *Bion em São Paulo – Ressonâncias*. São Paulo: Imprensa Oficial do Estado, 1997.

¹²⁸ BION, Wilfred. [1962] *Learning from experience*. Londres: Maresfield Reprints, 1984.

¹²⁹ Bion [1962-1984] oferece os termos *continente* e *contido* para a experiência de poder conter seu próprio mundo emocional, isto é, dar conta dele dentro do âmbito de sua mente, ao invés de recorrer a mecanismos como cisão, projeção, negação, identificação projetiva e outros, que impeçam o contato com seus conteúdos, o que eliminaria a possibilidade de desenvolvê-los.

e o reconhecemos em todos estes processos. Nesta discussão, enfatizamos, como afirmamos anteriormente, o *componente emocional*. O modo como se lida com as emoções resultantes da experiência do desprazer implicará profunda diferença nas decisões tomadas, incluindo-se as econômicas, com conseqüências igualmente díspares em termos de seus resultados concretos e psíquicos.

Uma última observação sobre a teoria dos dois princípios do funcionamento mental diz respeito ao fato de ambos coexistirem na mente, com predominância do primeiro, o princípio do prazer: “*Na realidade, a substituição do princípio de prazer pelo princípio de realidade não implica a deposição daquele, mas apenas sua proteção. Um prazer momentâneo, incerto quanto a seus resultados, é abandonado, mas apenas a fim de ganhar mais tarde, ao longo do novo caminho, um prazer seguro.*” (Freud, 1911, p.283). No entanto, o próprio autor ressalta, em outro trabalho, a força do primeiro, exercida de forma contínua sobre nossa mente¹³⁰, enquanto Bion sugere uma dinâmica *pendular*, que oscila entre estes dois modos de operar psiquicamente.

Para concluir nossa proposta, reiteramos, com Bion (1962-1966¹³¹), a precariedade do *pensar* como aquisição recente da humanidade, sempre prestes a recuar a estágios primitivos de funcionamento mental, nos quais reinaria, ao invés desta complexa operação, a tão mais fácil *ilusão*. Como afirma Freud: “*A vida, tal como a encontramos, é árdua demais para nós; proporciona-nos muitos sofrimentos, decepções e tarefas impossíveis. A fim de suportá-la, não podemos dispensar as medidas paliativas.*” (Freud, 1930¹³², p.93).

¹³⁰ Ele postula que: “*Como vemos, o que decide o propósito da vida é simplesmente o programa do princípio do prazer. Esse princípio domina o funcionamento do aparelho psíquico desde o início. Não pode haver dúvida sobre sua eficácia, ainda que o seu progresso se encontre em desacordo com o mundo inteiro, tanto com o macrocosmo quanto o microcosmo. Não há possibilidade alguma de ele ser executado; todas as normas do universo são-lhe contrárias.*” (Freud, 1930, p.94). Ou seja, apesar dos riscos que lhe vão embutidos, é demasiado poderoso para desaparecer como regente preponderante de nossas operações psíquicas.

¹³¹ “*O “pensar”, no sentido de se envolver com a atividade que se relaciona ao uso dos pensamentos, é embrionário, mesmo no adulto, e precisa ainda desenvolver-se, amplamente, na raça.*” (Bion, 1962-1966, p.103).

¹³² FREUD, Sigmund. [1930] O mal-estar na civilização. Vol. 21 da *Edição Standard Brasileira das Obras Psicológicas Completas de Sigmund Freud*, Rio de Janeiro, Imago, 1976. Trad. Jayme Salomão.

Apenas uma nota final, a respeito de nossa visão sobre *emoção*. É interessante observar que ela não parece estar em desacordo com descobertas realizadas pela neurociência¹³³. Em sua apresentação oral durante o congresso de 2006¹³⁴, Antonio Damásio definiu emoção como “um programa, em sua maior parte, não aprendido, de ações automáticas e estratégias cognitivas visando a administração da vida”¹³⁵. Para ele, o conhecimento de como as emoções operam pode aumentar o poder de decisão das pessoas, já que as áreas que as desencadeiam estão no cérebro e mudanças no sistema nervoso central promovem efeitos na cognição, memória e outras funções mentais.

Em nossa perspectiva, a questão emocional acompanha o processo decisório do começo ao fim, desde seu nascedouro – se favorece o surgimento do pensar e de pensamentos ou, ao contrário, se os impede, criando terreno propício ao florescimento de ilusões – passando por todas as barreiras de vieses de percepção e avaliação, até chegar ao final – porque erramos, muito freqüentemente. Sendo tudo muito precário, no ambiente externo, com todas as suas instabilidades, e no interno, de nossa mente, torna-se quase impossível deixar de errar. Aqui entra um dos aspectos mais importantes, portanto – a possibilidade de aprender com a experiência *emocional*, nas palavras de Bion (1979-1987¹³⁶), “tornar bom um mau negócio” – quando se volta a depender da capacidade de tolerância à frustração para conseguir observar o que se passa, a fim de poder aprender com o que não resultou em sucesso e, então, mediante novos processos de pensar, buscar formas de modificar o que está insatisfatório *na realidade*. Para decisões econômicas, com todo o seu ônus de prejuízos financeiros, seja no plano do indivíduo ou, o que teria ainda maior peso, para a população como um todo, este aspecto ganha relevância essencial.

4.7. UM BREVE DEBATE METODOLÓGICO

¹³³ Sobre isso, ver também cap.2.1 em FERREIRA, Vera R. M. *O Componente emocional – funcionamento mental e ilusão à luz das transformações econômicas no Brasil desde 1985*. Rio de Janeiro: Papel e Virtual, 2000.

¹³⁴ *IAREP-SABE Conference Behavioral Economics and Economic Psychology*. Université Paris 1 Panthéon Sorbonne, Elsevier, INRA, Regionelle de France, Centre National de la Recherche Scientifique, Université Paris 5 René Descartes, Paris, França, 2006.

¹³⁵ No original: “*a mostly unlearned program of automatic actions and cognitive strategies aimed at the management of life*”, conforme notas da autora. *IAREP-SABE Conference*, Paris, França, 2006.

¹³⁶ BION, Wilfred. [1979] *Making the Best of a Bad Job*. In: BION, Wilfred Ruprecht. *Clinical Seminars and Four Papers*. Abingdon: Fleetwood Press, 1987.

Uma dificuldade adicional que exigirá que esta proposta de modelo de tomada de decisão continue a ser debatida diz respeito às questões metodológicas que cercam a investigação do campo emocional, de modo a traduzi-lo sob a forma de números, questionários fidedignos, experimentos ou outros instrumentos caros à pesquisa em Psicologia Econômica.

Se nossa fundamentação parte do pressuposto das emoções serem responsáveis pelo desenrolar do processo que pode desembocar, seja na irracionalidade característica do princípio do prazer, seja na capacidade de pensar propiciada pelo regime do princípio da realidade, deparamo-nos com problemas tais como: como medir e avaliar emoções? E que dirá de ‘reproduzi-las’? Se a maior parte de nossos conteúdos mentais é inconsciente, como confiar em respostas fornecidas por sujeitos a entrevistas, questionários, inventários ou qualquer outro tipo de levantamento? Como afirmou Freud: “*Não é fácil lidar cientificamente com sentimentos.*” (1930, p.82¹³⁷).

Por outro lado, considerações desta natureza não deveriam ser tomadas como indicadores de inviabilidade para considerar-se esta dimensão. Ao contrário, parece-nos necessário aprofundar esta discussão de forma que as emoções sejam, de fato, incluídas no exame do comportamento e decisões econômicas e não retiradas da pauta em função de dificuldades metodológicas (cf., por exemplo, Ferreira 2002a¹³⁸). Acreditamos, com Bion, que “*Uma vantagem de crer que as observações constituem o fundamento do método científico é que se pode mencionar e em seguida produzir as condições em que são efetuadas*” (1970-1973¹³⁹, p.79). Esperamos, com nossa proposta, oferecer alguma contribuição neste sentido.

Partilhando de uma concepção de ciência diversa daquela postulada pelo positivismo, propomos que o método deva ser escolhido em função do objeto (cf. Adorno e

¹³⁷ FREUD, Sigmund. [1930] O mal-estar na civilização. Vol.21 da *Edição Standard Brasileira das Obras Psicológicas Completas de Sigmund Freud*, Rio de Janeiro, Imago, 1976. Trad. Jayme Salomão.

¹³⁸ FERREIRA, Vera R. M. Projective Identification: a theoretical discussion about some roots of power. *Anais do XXVII International Association for Research in Economic Psychology Annual Colloquium*. Turku, Finlândia, 2002a.

¹³⁹ BION, Wilfred. [1970] *Atenção e Interpretação – uma aproximação científica à compreensão interna na psicanálise e nos grupos*. Rio de Janeiro: Imago, 1973. Trad. Carlos H. Affonso.

Horkheimer, 1969-1985¹⁴⁰). Se tratamos, aqui, de uma intersecção entre fenômenos econômicos e psicológicos, além das implicações históricas, políticas e culturais, é possível que métodos especialmente elaborados para este contexto devam ser empregados ou, até mesmo, criados, no lugar de “impor-se” que os objetos estudados caibam, à força, dentro dos métodos existentes, seja na Economia, seja na Psicologia – em especial, se ambas as disciplinas forem consideradas em suas formas ortodoxas, isto é, refletindo a ideologia presente sem, contudo, denunciar ou, pelo menos, explicitar, este fato, tomando-o, ao invés disso, como decorrência natural, que vai sem ser questionada. Como afirmam estes autores, “*Até mesmo aquilo que não se deixa compreender, a indissolubilidade e a irracionalidade, é cercado por teoremas matemáticos*” (op. cit., p.37), em flagrante inadequação metodológica e desrespeito aos fatos.

Assim, embora não tenha sido, propriamente, “convidada” a contribuir para a Psicologia Econômica, acreditamos que a Psicanálise possua elementos importantes para oferecer à agenda de pesquisa desta disciplina. Sugerimos, ainda, que possa ser considerada, de fato, uma modalidade de pesquisa, que se dá numa situação especial – na relação entre duas pessoas, que acontece, em geral, ao longo de vários anos, durante os quais este par conversa e examina aquela relação e seus componentes emocionais. Existem exigências de rigor, disciplina e respeito ao método. Conhecimento é produzido, embora dificilmente se encaixasse dentro dos parâmetros tradicionais de ciência, que tomam as ciências naturais como modelo a ser seguido, com experimentos em laboratório, dados predominantemente quantitativos tratados estatisticamente, grandes números de sujeitos que participam de amplos levantamentos, com possibilidade de reprodução por outros pesquisadores.

Simon (1978¹⁴¹), em seu discurso pelo prêmio Nobel, faz esta interessante observação sobre a questão metodológica em torno de modelos e da própria função da ciência:

¹⁴⁰ ADORNO, Theodor W. e HORKHEIMER, Max. *Dialética do esclarecimento – fragmentos filosóficos*. Rio de Janeiro: Jorge Zahar, 1985. Trad. Guido A. Almeida.

¹⁴¹ SIMON, Herbert A. Rational decision-making in business organizations. *Nobel Memorial Lecture*.08.12.1978. *Economic Science* 1978. 343-371.

As ciências sociais têm se acostumado a buscar modelos nos sucessos mais espetaculares das ciências naturais. Não há mal algum nisso, desde que não seja feito dentro de um espírito de imitação servil. Em Economia, tem sido bastante comum admirar a mecânica newtoniana (ou, como temos visto, a Lei dos Corpos em Queda), e procurar pelo equivalente às leis do movimento. Mas este não é o único modelo para as ciências e, parece, de fato, não ser o mais correto para os nossos propósitos. (p.367¹⁴²).

A Psicanálise, por sua vez, é constituída pela experiência clínica que, depois, é pensada. Bleger dá o nome de *método clínico de indagação operativa* ao processo que envolve observação, formulação de hipóteses, comunicação e retomada de todos estes passos à medida que se avança, numa espécie de *meta-investigação* (1984¹⁴³). Hipóteses são levantadas e analisadas na convivência, especial, porque inclui a *transferência*¹⁴⁴, que se desenrola entre analista e cliente, o que pode gerar novos desenvolvimentos teóricos, os quais serão, mais uma vez, investigados dentro da relação analítica. Daí decorre que a dinâmica psíquica pode ser iluminada, tendo como ponto de partida o que se passa entre as personalidades de ambos, analista e cliente, com a investigação do campo mental que é compartilhado no momento. Definitivamente, não é um método condizente com padrões positivistas¹⁴⁵ de ciência. Do nosso ponto de vista, nem por isso devemos desprezar as informações que possa produzir.

¹⁴² “The social sciences have been accustomed to look for models in the most spectacular successes of the natural sciences. There is no harm in that, provided that it is not done in a spirit of slavish imitation. In economics, it has been common enough to admire Newtonian mechanics (or, as we have seen, the Law of Falling Bodies), and to search for the equivalent of the laws of motion. But it is not the only model for a science, and it seems, indeed, not to be the right one for our purposes.” (Simon, 1978, p.367).

¹⁴³ “O modelo do enquadramento psicanalítico se estende à modalidade de observação que se leva a cabo, que não consiste somente num registro cuidadoso, detalhado e completo dos acontecimentos, mas sim numa **indagação operativa**, cujos passos podem se sistematizar assim: a) observação de acontecimentos e seus detalhes, com a continuidade ou sucessão em que os mesmos se dão; b) compreensão do significado dos acontecimentos e da forma como eles se relacionam ou integram; c) incluir os resultados de dita compreensão, no momento oportuno, em forma de interpretação, assinalamento ou reflexão; d) considerar o passo anterior como uma hipótese que, ao ser emitida, inclui-se como uma nova variável, e o registro de seu efeito – tal como no passo (a) – leva a uma verificação, ratificação, correção, enriquecimento da hipótese ou a uma nova; com isto, volta-se a reiniciar o processo no passo (a), com uma interação permanente entre observação, compreensão e ação.” (grifo do autor, BLEGER, José. *Psico-higiene e Psicologia Institucional*. Porto Alegre: Artes Médicas, 1984. Trad. Emilia O. Diehl, p.46/47).

¹⁴⁴ *Transferência* é o termo utilizado por Freud para designar a reprodução de situações emocionais primitivas, por parte do cliente, em relação ao analista, que permitirá, por ocorrer “ao vivo” durante as sessões, sua interpretação e, a partir daí, uma possível evolução no sentido de cessar a necessidade de repetir aqueles movimentos psíquicos, o que daria lugar a novos modos de funcionar. (FREUD, Sigmund [1912] A dinâmica da transferência. Vol. 12 da *Edição Standard Brasileira das Obras Psicológicas Completas de Sigmund Freud*, Rio de Janeiro, Imago, 1976. Trad. Jayme Salomão.)

¹⁴⁵ O Positivismo, criado por Comte no século XIX, afirmava haver uma ordem imutável na natureza, refletida no conhecimento. Dentre suas inúmeras propostas, podemos destacar a noção de conhecimento

Com Bion (1992¹⁴⁶), acreditamos que a ciência se mantém na medida em que se mostra uma técnica válida para a descoberta e não apenas pelo conhecimento adquirido, uma vez que este estará sempre sujeito a tornar-se obsoleto. Por este critério – se um campo científico abriga novas descobertas ou não – é que deveria aferir-se sua vitalidade.

Já a Psicologia Social – e podemos, pela proximidade que identificamos entre esta e a Psicologia Econômica¹⁴⁷, incluir a última no mesmo contexto de análise – para Farr (2002), estaria, ainda, em *fase pré-paradigmática*, ou seja, com *‘pouco, ou nenhum, consenso (...) tanto a respeito do objeto de estudo, quanto dos métodos adequados para o estudo de tal objeto.’* (p.179). Este estado em que há pouca definição pode ser favorável à inclusão e aceitação de contribuições que, em circunstâncias mais definidas ou rígidas, não encontrariam lugar. O autor vai além em sua defesa de outros modelos de conhecimento e só podemos concordar, entusiasticamente, com sua visão:

Muitos dos erros e vieses nas histórias atuais da psicologia e da psicologia social (Farr, 1983a, 1985a, 1987a) são uma consequência *direta* de se aceitar uma filosofia positivista de ciência.(...) Uma manifestação da influência do positivismo na historiografia é, como vimos, uma obsessão em identificar as origens precisas de um campo particular de estudo (Farr, 1983b).(...) Uma filosofia positiva de ciência produz uma ruptura com o passado. Os positivistas foram vitoriosos, e dessa maneira foram eles que escreveram as histórias. Uma vez que um campo de estudo tenha-se tornado ciência, os positivistas também pressupõem que a pesquisa seja cumulativa.

científico como real porque parte dos fatos, conforme se apresentam mediante a observação, e nas relações entre eles, estabelecidas pelo raciocínio. Este conhecimento também formula as leis imutáveis que regem os fenômenos, e é sempre certo – e neutro –, não sendo admitidas parcialidades, dúvidas, indeterminações, ou conjecturas. Da mesma forma, a sociedade seria igualmente governada por leis imutáveis e o poder estabelecido deveria ser sempre mantido. Além disso, todas as ciências deveriam empregar um método único (cf. Andery *et. al.*, 2004).

¹⁴⁶ BION, Wilfred. *Cogitations*. Londres: Karnac Books, 1992.

¹⁴⁷ Para citar apenas dois exemplos, em sua própria obra, no Apêndice, Farr (2002) faz duas menções que envolvem o campo que examinamos, contendo algumas datas e sua importância para a emergência da Psicologia como ciência experimental e social, entre 1972-1954: Gabriel Tarde é incluído, com a publicação de *Les lois de l'imitation* (1890) e *L'Opinion de la foule* (1901) – mas não com o nosso “clássico” *La psychologie économique* (1902) – e o autor ressalta que ele teria *influenciado Freud* (!), por meio de Le Bon, em quem Freud, de fato, baseia-se para o seu *A psicologia de grupo e análise do ego*, de 1921 (Farr, 2002, p.212); a outra inserção diz respeito a uma expedição, liderada por Lúria, que contou, também, com Vygotsky e Koffka, em 1932, ao Uzbequistão e Quirguistão, com o objetivo de “entender a dependência das funções mentais de um povo das condições histórico-econômicas de seu país” (op. cit., p.214) – ou seja, psicólogos investigando questões econômicas, evento não mencionado nas obras de Psicologia Econômica que consultamos. Anteriormente, Farr havia descrito um debate, entre Durkheim e Tarde que, no período 1903-4, analisara as formas sociológica e psicológica da psicologia social, portanto, sobre as relações entre sociologia e psicologia, na *École des Hautes Études en Sciences Sociales* (op. cit., p.153).

Existem aqui importantes implicações para quem escreve a história. Conforme o credo da ciência positivista, é dever do historiador neófito celebrar as realizações da ciência e planejar seu progresso. Isso é, muitas vezes, realizado dependendo de cada ciência específica, com seu “longo passado” de metafísica e teologia.(Farr, 2002, p.193).

Suas palavras sugerem, ainda, um outro ângulo para a nossa discussão – ganha importância dar espaço, nesta tese, ao vértice da contribuição psicanalítica ao estudo do comportamento e decisões econômicas, porque estamos, justamente, empenhados num trabalho que contempla, também, a perspectiva histórica. Sendo assim, gostaríamos de oferecer ao leitor um universo expandido da Psicologia Econômica, que não se restringe apenas ao que já foi feito *e consagrado*, mas em especial, às lacunas e potencialidades que não foram, ainda, suficientemente exploradas pois, como prossegue Farr, é importante incluir todas as tradições e *tendências* (grifo nosso) numa história, e não apenas as vencedoras ou mais visíveis (op. cit., p.203).

De todo modo, podemos encontrar respaldo, também, nas palavras de Lea *et. al.* (1987), que, ademais, acreditam estar no *desacordo* “o cerne do progresso científico” (“*Disagreement is the stuff of scientific progress*”, p.478):

(...) o problema não é tentar encontrar o método certo para responder a cada questão em particular – precisamos usar tantos métodos quanto possível para cada questão. Isto está de acordo com nossa abordagem geral à Psicologia Econômica. Se nos propomos a desenvolver uma abordagem verdadeiramente interdisciplinar, devemos considerar o comportamento econômico a partir de tantas perspectivas quanto possível. Nossa meta não deveria ser ter que decidir se “a teoria psicológica” ou “a teoria econômica” está correta. Ao invés disso, deveríamos produzir uma situação em que as abordagens psicológica e econômica tivessem papéis complementares. Algumas vezes, diferentes métodos de investigação tenderão a produzir respostas contraditórias. *No longo prazo, porém, deveria ser possível produzir uma explicação integrada do comportamento econômico dentro da qual todos os métodos de investigação iluminam uma realidade comum.* (op. cit., p.102¹⁴⁸; grifo nosso).

¹⁴⁸ “(...) the problem is not one of trying to find the right method to answer each particular question – we need to use as many methods as possible on every question. This is in accord with our general approach to economic psychology. If we are to develop a truly interdisciplinary approach, we must consider economic behavior from as many perspectives as possible. Our aim should not be to decide whether “the psychological theory” or “the economic theory” is correct. Rather, we should try to produce an account in which economic and psychological approaches have complementary roles. At times, different methods of investigation will tend to produce contradictory answers. In the long run, though, it should be possible to produce an integrated account of economic behavior within which all methods of investigation illuminate a common reality.” (p.102).

Na obra destes autores, por exemplo, ao lado das inúmeras reiteraões sobre a importância de se controlar e prever o comportamento econômico (cf., por exemplo, p.480), dentro da linha comportamentalista, encontramos, igualmente, a declaração de que o interesse dos autores “não é prever transformações econômicas, mas compreendê-las” (p.425), aproximando-se, portanto, do nosso alvo¹⁴⁹.

Do ponto de vista metodológico, levantam uma outra questão importante, para a qual os métodos atualmente empregados pela Psicologia Econômica tampouco oferecem soluções satisfatórias – será que o que as pessoas dizem tem verdadeiramente relação com o que fazem? Se isto não se comprovar, muitos tipos de investigação empírica tornam-se inúteis (op. cit., p.483). Como psicanalista, e habituada aos buracos negros do inconsciente, só podemos concordar plenamente com a possibilidade de incorrer-se neste equívoco. Em suma, a última palavra metodológica dentro da disciplina ainda não foi proferida.

¹⁴⁹ Diferentemente de muitos outros, aliás, que sequer mencionam a Psicanálise – o Nobel Daniel Kahneman é um exemplo, embora, a nosso ver, suas teorias expressem todas aquelas convergências, que expusemos antes, com os princípios do funcionamento mental postulados pela Psicanálise – Lea *et. al.* (1987) dedicam-lhe vários comentários. Além disso, abrem o livro com uma citação de Freud, nomeando-o “o psicólogo mais conhecido de todos” (“*The thing that most alarms me*’, wrote Freud when his interests in clinical neurology began to bring him patients whose problems were neurotic rather than neurological, ‘is the amount of psychology I shall have to learn’.” Em Português: “*A coisa que mais me alarma*’, escreveu Freud, quando seus interesses em neurologia clínica começaram a trazer-lhe pacientes cujos problemas eram neuróticos ao invés de neurológicos, ‘é a quantidade de psicologia que terei que aprender’.” (op. cit., p.1) – trata-se apenas de uma analogia, para a necessidade de psicólogos conhecerem Economia, mas não resistimos ao chiste: será que “Freud explicaria” a escolha, justamente *desta* lembrança, para abrir a “bíblia” da Psicologia Econômica? Torcemos para tratar-se de um sinal de que pode haver diálogo, ainda que esta possibilidade encontre-se, neste momento, em estado *latente*....). Para estes autores, a psicanálise merece ser incluída na obra por ter sido usada para explicar diversos fenômenos econômicos, incluindo-se a reação da sociedade ao uso do dinheiro (op. cit., p.32). Voltam a defender a utilização desta abordagem em função dela “representar uma visão ou perspectiva da humanidade que tem uma certa validade intuitiva” (op. cit., p.34), na medida em que as pessoas pareceriam, *de fato*, conduzidas por impulsos inconscientes e tendências instintivas. Além disso, opõem-se, aqui, à perspectiva da *racionalidade*, uma vez que processos racionais e vinculados à realidade responderiam apenas por parte do comportamento, “talvez a parte mais insignificante”. Também a vêem com utilidade para o exame de comportamentos anormais ou excessivos, como apostadores ou compradores compulsivos, por exemplo (id.). Por outro lado, *não* citam nenhum psicanalista ao comentar pontos relacionados ao adiamento de gratificação, como no caso da poupança (op. cit., p.216-7), sobre o qual, como vimos, a psicanálise teria tanto a dizer. Mesmo no que diz respeito aos outros aportes mencionados, nem tudo são rosas – tecem críticas com base na falta de *evidência empírica* para sustentar as teorias psicanalíticas, por exemplo. (LEA, Stephen E.G., TARPY, Roger M. & WEBLEY, Paul. *The individual in the economy*. Cambridge: Cambridge University Press, 1987.)

Sobre estas dificuldades, Simon (1978) lembra que a principal fonte de dados empíricos sobre decisões organizacionais são estudos de campo “antropológicos” (entre aspas no original, p. 354), um método que deve ser ainda evoluído, além de consumir muito tempo e dinheiro, e enfrentar as dificuldades de se encontrar situações de tomada de decisão no mundo real que possam ser devidamente estudadas. Este estilo de pesquisar, muito mais difícil do que os experimentos em laboratório típicos da Psicologia Social (p.354-5), poderiam ser adotados pela Psicologia Econômica (cf. também, Schwartz, 2006¹⁵⁰).

Assim, mesmo que não sejam passíveis de mensuração ou experimentação, as idéias discutidas na última seção podem ter utilidade para levantar questões e pensar em conjunto com outros colegas, teorias e modelos já propostos dentro da Psicologia Econômica, fornecendo material para verificação em outras situações.

Não se trataria de “aplicar” a Psicanálise – nem a indivíduos, nem ao coletivo – e sim, empregar os conhecimentos, adquiridos mediante a experiência de investigar o mundo interno, para contribuir para a pesquisa e encaminhamento de inúmeros problemas sócio-econômicos, já que estes possuem, sempre, a dimensão psíquica, também. Como *modelo*, é uma hipótese e, por esta razão, pode fazer pensar, ampliar o campo mental – uma vez ampliado, pode-se ‘colher’ mais coisas dentro deste domínio. Ao contrário, se fecharmos o foco cedo demais, corremos o risco de estreitar a visão e, até mesmo, de perder o essencial.

Encerramos este capítulo com palavras de Freud, que revelam os obstáculos que podemos esperar encontrar nesta tarefa que apenas iniciamos, como “lembrete” de que não é, de fato, simples – nem por isso, deve deixar de ser empreendida:

Um psicólogo que não se ilude sobre a dificuldade de descobrir a própria orientação nesse mundo, efetua um esforço para avaliar o desenvolvimento do homem, à luz da pequena porção de conhecimento que obteve através de um estudo dos processos

¹⁵⁰ SCHWARTZ, Hugh. The key – but neglected – role of interview-based studies in analysing behavioral economics. *Anais da IAREP-SABE Conference Behavioral Economics and Economic Psychology*. Université Paris 1 Panthéon Sorbonne, Elsevier, INRA, Regionelle de France, Centre National de la Recherche Scientifique, Université Paris 5 René Descartes, Paris, França, 2006.

mentais de indivíduos, durante seu desenvolvimento de crianças até adultos. (Freud, 1927¹⁵¹, p.67).

¹⁵¹ FREUD, Sigmund. (1927) O futuro de uma ilusão. Vol. 21 da *Edição Standard Brasileira das Obras Psicológicas Completas de Sigmund Freud*, Rio de Janeiro, Imago, 1976. Trad. Jayme Salomão.