

**UNIVERSIDADE FEDERAL DE SANTA MARIA  
CENTRO DE CIÊNCIAS SOCIAIS E HUMANAS  
PROGRAMA DE PÓS-GRADUAÇÃO EM ECONOMIA E  
DESENVOLVIMENTO**

**INDIVÍDUOS E COMPORTAMENTO: ASPECTOS  
COGNITIVOS, INSTITUCIONAIS E IDENTIDADES  
SOCIAIS**

**DISSERTAÇÃO DE MESTRADO**

**Aline Zulian**

**Santa Maria, RS, Brasil**

**2015**

**INDIVÍDUOS E COMPORTAMENTO: ASPECTOS  
COGNITIVOS, INSTITUCIONAIS E IDENTIDADES  
SOCIAIS**

**Aline Zulian**

Dissertação de Mestrado apresentada ao Programa de Pós-Graduação em  
Economia e Desenvolvimento, da Universidade Federal de Santa Maria  
(UFSM, RS), como requisito parcial para obtenção do grau de  
**Mestre em Economia e Desenvolvimento.**

**Orientador: Prof. Dr. Orlando Martinelli Júnior**  
**Coorientadora: Prof.<sup>a</sup> Dr.<sup>a</sup> Solange Regina Marin**

**Santa Maria, RS, Brasil**

**2015**

Ficha catalográfica elaborada através do Programa de Geração Automática da Biblioteca Central da UFSM, com os dados fornecidos pelo(a) autor(a).

Zulian, Aline  
Indivíduos e comportamento: aspectos cognitivos,  
institucionais e identidades sociais / Aline Zulian.-  
2015.  
100 p.; 30cm

Orientador: Orlando Martinelli Júnior  
Coorientadora: Solange Regina Marin  
Dissertação (mestrado) - Universidade Federal de Santa  
Maria, Centro de Ciências Sociais e Humanas, Programa de  
Pós-Graduação em Economia e Desenvolvimento, RS, 2015

1. Indivíduos 2. Comportamento 3. Aspectos cognitivos  
4. Aspectos institucionais 5. Identidades sociais I.  
Martinelli Júnior, Orlando II. Marin, Solange Regina  
III. Título.

Universidade Federal de Santa Maria  
Centro de Ciências Sociais e Humanas  
Departamento de Economia  
Programa de Pós-Graduação em Economia e Desenvolvimento

A Comissão Examinadora, abaixo assinada,  
aprova a Dissertação de Mestrado

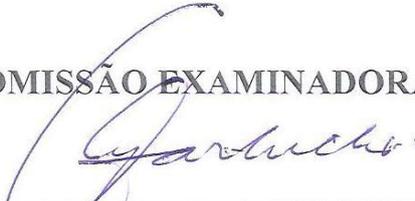
**INDIVÍDUOS E COMPORTAMENTO: ASPECTOS COGNITIVOS,  
INSTITUCIONAIS E IDENTIDADES SOCIAIS**

elaborada por

**Aline Zulian**

como requisito parcial para obtenção do grau de  
**Mestre em Economia e Desenvolvimento**

**COMISSÃO EXAMINADORA:**



---

**Orlando Martinelli Junior, Dr. (UFSM)**  
(Presidente/Orientador)



---

**José Felipe Araujo de Almeida, Dr. (UFPR)**



---

**Julio Eduardo Rohenkohl, Dr. (UFSM)**

Santa Maria, 16 de Março de 2015.

## **AGRADECIMENTOS**

Acredito existir uma força acima de qualquer ação humana, a força do pensamento, das energias positivas e da fé, a qual agradeço a cada dia. Isto é movido pela existência de pessoas especiais em minha vida. É para vocês, minha família, que vai meu agradecimento maior. Aos meus pais, Clarice Zulian e Charles Alberto Zulian, meus pilares e meus maiores exemplos, agradeço pelo resultado do que sou, pela educação que recebi, pela confiança e apoio de sempre, pelo amor e união que cultivamos. À minha irmã, Tatiéli Zulian, pela amizade, amor e companheirismo desde sempre. Ao meu namorado e companheiro de todas as horas, Roberto Osvino Schaefer, obrigado pelo amor, cumplicidade, apoio e paciência em todos esses anos. Para vocês, que possuem a maior titulação de todas, de pessoas especiais e eternas, meu maior obrigado e a certeza de que formamos laços fortes de amor e amizade que nunca serão desfeitos.

Agradeço aos demais familiares e amigos e também à terceira turma do Programa de Pós-Graduação em Economia e Desenvolvimento da Universidade Federal de Santa Maria (PPGE&D-UFSM). Com este grupo de colegas tive a oportunidade de fortalecer e fazer novas amizades que permanecerão para sempre.

Meu agradecimento direciona-se igualmente para os professores, que honram com sua titulação através do compartilhamento de conhecimentos, sem os quais não chegaríamos a lugar algum. Meu singelo obrigado ao Coordenador do PPGE&D-UFSM e Professor Dr. Paulo Ricardo Feistel, que nunca faltou com atenção e generosidade. Ao meu orientador Professor Dr. Orlando Martinelli Júnior e minha coorientadora Professora Dr.<sup>a</sup> Solange Regina Marin, por apresentarem maneiras alternativas e apaixonantes de estudar Economia e embarcarem comigo neste trabalho desafiador. Agradeço aos demais integrantes da banca de avaliação, Professor Dr. Júlio Eduardo Rohenkohl (UFSM) e Professor Dr. José Felipe Araujo de Almeida (UFPR), por aceitarem o convite. Ao citar estes, estendo meu agradecimento aos demais professores e à secretária do PPGE&D que estiveram presentes nesta trajetória.

Por fim, sou grata à Fundação de Amparo à Pesquisa do Estado do Rio Grande do Sul (FAPERGS) pela bolsa de estudos que viabilizou a realização desta etapa.

Para todos vocês, meus sinceros agradecimentos.

## RESUMO

Dissertação de Mestrado  
Programa de Pós-Graduação em Economia e Desenvolvimento  
Universidade Federal de Santa Maria

### **INDIVÍDUOS E COMPORTAMENTO: ASPECTOS COGNITIVOS, INSTITUCIONAIS E IDENTIDADES SOCIAIS**

AUTORA: ALINE ZULIAN

ORIENTADOR: ORLANDO MARTINELLI JÚNIOR

COORIENTADORA: SOLANGE REGINA MARIN

Data e Local da Defesa: Santa Maria, 16 de Março de 2015.

O estudo sobre indivíduos e comportamento não é recente na Economia e perpassa diferentes escolas de pensamento. Abordagens que reforçam as críticas às concepções tradicionais neoclássicas de indivíduo isolado e cognitivamente perfeito trazem contribuições de outras ciências, como a Psicologia, a Sociologia e a Filosofia. Ao analisar o comportamento é preciso considerar os elementos que compõem os indivíduos: a cognição - os processos da mente humana - e as instituições - os instintos e os hábitos. Então, como construir uma base analítica que considere indivíduos e comportamento a partir de aspectos tanto cognitivos quanto institucionais? Desta forma, o objetivo geral deste trabalho é propor uma base analítica que unifique os aspectos cognitivos e institucionais do estudo dos indivíduos e comportamento. Os objetivos específicos são desenvolvidos respectivamente em três capítulos: i) abordar os aspectos cognitivos do comportamento dos indivíduos através das contribuições da racionalidade limitada de Simon, dos processos cognitivos duais (intuição e deliberação) e das heurísticas de Kahneman; ii) apresentar os aspectos institucionais do comportamento dos indivíduos através da abordagem vebleniana; iii) indicar o conceito de identidade social de Davis como uma maneira de unificar os aspectos cognitivos e institucionais do estudo sobre indivíduos e comportamento. Assim, a proposta de unificação das dimensões cognitivas e institucionais pode ser representada pelo conceito de identidades sociais de Davis, uma vez que este contempla as identidades pessoais e individuais. Da mesma forma que as identidades sociais mantêm a ideia de indivíduos com personalidades próprias, elas também consideram as pessoas como seres humanos sociáveis, que possuem suas convicções individuais inseridas em um ambiente social. Ou seja, através das identidades sociais são conectados tanto os aspectos cognitivos quanto institucionais que compõem os indivíduos.

**Palavras-chave:** Indivíduos. Comportamento. Aspectos cognitivos. Aspectos institucionais. Identidades sociais.

## **ABSTRACT**

Dissertação de Mestrado  
Programa de Pós-Graduação em Economia e Desenvolvimento  
Universidade Federal de Santa Maria

### **INDIVIDUALS AND BEHAVIOR: COGNITIVE, INSTITUTIONAL ASPECTS AND SOCIAL IDENTITIES**

AUTHOR: ALINE ZULIAN

ADVISOR: ORLANDO MARTINELLI JÚNIOR

COADVISOR: SOLANGE REGINA MARIN

Date and Place of the Defense: Santa Maria, 16th March 2015.

The study of individuals and behavior is not new in Economics and crosses different schools of thought. Approaches that reinforce the criticisms of Neoclassical traditional conceptions of isolated and cognitively perfect individual bring contributions from other sciences, such as Psychology, Sociology and Philosophy. By analyzing the behavior, you need to consider the elements that make up individuals: cognition - the processes of the human mind - and institutions - the instincts and habits. So, how to build an analytical base that considers individuals and behavior from both cognitive and institutional? Thus, the aim of this study is to propose an analytical base that unifies the cognitive and institutional aspects of the study of individuals and behavior. The specific objectives are developed respectively in three chapters: i) to address the cognitive aspects of individual behavior through the contributions of Simon's bounded rationality, the dual cognitive processes (intuition and deliberation) and heuristics of Kahneman; ii) to present the institutional aspects of the behavior of individuals through Veblenian approach; iii) to indicate the concept of Davis's social identity as a way to unify the cognitive and institutional aspects of the study of individuals and behavior. The proposal to unify the cognitive and institutional dimensions can be represented by the concept of Davis's social identities, since this includes personal and individual identities. Similarly that the social identities maintain the idea of individuals with own personalities, they also consider people as outgoing humans, who have their individual belief inserted in a social environment. That is, through social identities are connected both cognitive and institutional aspects that make up individuals.

**Keywords:** Individuals. Behavior. Cognitive aspects. Institutional aspects. Social identities.

## **LISTA DE FIGURAS**

Figura 1 - Identidades pessoal, individual e social de John B. Davis.....	70
Figura 2 - Identidade social de John B. Davis.....	84
Figura 3 - Identidades sociais: a unificação dos aspectos cognitivos e institucionais do estudo sobre indivíduos e comportamento .....	86

## SUMÁRIO

<b>INTRODUÇÃO</b> .....	<b>9</b>
<b>1 ASPECTOS COGNITIVOS E COMPORTAMENTO: UMA ANÁLISE DA RACIONALIDADE LIMITADA, DOS PROCESSOS COGNITIVOS DUAIS E DAS HEURÍSTICAS</b> .....	<b>12</b>
1.1 Introdução .....	12
1.2 Racionalidade limitada e processual.....	13
1.3 Processos cognitivos duais de Kahneman: “sistema 1” e “sistema 2” .....	20
1.4 Heurísticas no comportamento.....	27
1.4.1 Heurísticas da representatividade, disponibilidade e ancoragem .....	29
1.5 Considerações do capítulo .....	34
<b>2 ASPECTOS INSTITUCIONAIS E COMPORTAMENTO: UMA ABORDAGEM VEBLENIANA</b> .....	<b>36</b>
2.1 Introdução .....	36
2.2 Instituições e comportamento com base em Veblen .....	38
2.2.1 Os instintos .....	53
2.2.2 Os hábitos e as instituições .....	46
2.3 Instituições e comportamento de “consumo conspícuo” .....	40
2.4 Considerações do capítulo .....	61
<b>3 IDENTIDADES SOCIAIS, INDIVÍDUOS E COMPORTAMENTO: UMA PROPOSTA UNIFICADORA DOS ASPECTOS COGNITIVOS E INSTITUCIONAIS</b> .....	<b>64</b>
3.1 Introdução .....	64
3.2 Identidades na discussão sobre indivíduos e comportamento .....	65
3.2.1 Identidades pessoal e individual .....	67
3.3 Identidades sociais .....	71
3.3.1 Papéis sociais .....	80
3.4 Identidades sociais: unificação dos aspectos cognitivos e institucionais dos indivíduos .....	84
3.5 Considerações do capítulo .....	88
<b>CONSIDERAÇÕES FINAIS</b> .....	<b>91</b>
<b>REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS</b> .....	<b>94</b>

## INTRODUÇÃO

Apesar do estudo sobre indivíduos não ser algo recente na Ciência Econômica, o que manteve-se nos tradicionais cursos de Economia foram os pensamentos de cunho neoclássico. Na teoria econômica neoclássica, de acordo com Luz e Fracalanza (2013), o indivíduo é visto como um ser independente e perfeitamente racional, com plenas capacidades cognitivas. Isso transmite a ideia de ser “desnecessário” para um economista a investigação sobre os elementos psicológicos e institucionais que compõem o comportamento. No entanto, avanços com relação ao estudo dos indivíduos e à maneira como eles se comportam envolvem a cognição e as instituições e representam críticas às concepções tradicionais.

Um primeiro avanço para uma concepção alternativa do estudo sobre indivíduos e comportamento na Economia é através da definição de racionalidade limitada e processual de Herbert A. Simon, em que é possível fazer referência aos aspectos cognitivos do comportamento. Este autor retoma a discussão das emoções, das percepções e da cognição para a Economia, e é um dos pilares para a chamada “economia comportamental”, que busca uma maior abordagem dos processos que envolvem a mente humana (CAMERER, 2005).

Dentro dessa linha de pensamento chamada de “economia comportamental”, dois autores que ganharam destaque principalmente após 1970 foram Daniel Kahneman e Amos Tversky, que trouxeram avanços sobre os processos cognitivos (CAMERER, 1999). O fato da racionalidade ser limitada e do ambiente ser complexo faz com que os indivíduos se comportem muitas vezes de forma rápida, com menor quantidade de informações e deliberações. É por isso que os processos cognitivos da mente humana são entendidos por Kahneman (2012) em dois polos: o da intuição (“sistema 1”) e o da deliberação (“sistema 2”). Como alguns eventos cotidianos exigem ações imediatas, as pessoas utilizam meios rápidos para tomar decisões, como é o caso das heurísticas. Estas são “estratégias” adotadas pelos indivíduos ao fazerem escolhas imediatas que não exigem grandes esforços da mente (KAHNEMAN, 2012).

Por mais que o comportamento dos indivíduos possua fatores cognitivos, estes não são isolados de outros elementos. Conforme Nooteboom (2006), mesmo que a cognição pertença ao cérebro humano, ela possui características formadas no contexto interno e externo ao indivíduo, o que também introduz os aspectos institucionais do comportamento humano.

O economista Thorstein B. Veblen é um dos pioneiros em trazer à tona a discussão dos indivíduos baseada nos seguintes aspectos institucionais: os instintos e os hábitos. De acordo

com Veblen (1983), as instituições correspondem aos hábitos de pensamento de uma sociedade. Além disso, com o conceito de “consumo conspícuo”, o mesmo autor expõe argumentos sobre as mudanças nas condições de emulação de uma sociedade e nos aspectos pecuniários, os quais caracterizam o comportamento dos indivíduos em cada período histórico e reforçam a necessidade de analisar os fatores institucionais.

Quando remete-se ao estudo dos indivíduos e comportamento e identifica-se que existem aspectos tanto cognitivos quanto institucionais, questiona-se sobre a existência de um fator que conecte estas dimensões. A abordagem das identidades de John B. Davis representa um recente campo de estudo que abrange as características dos indivíduos nos planos: social, individual e pessoal. Mais especificadamente, o conceito de identidades sociais considera as identidades pessoais, que incluem características particulares de cada ser, e as identidades individuais, que abrangem caracterizações individualizadas mas que são constituídas no contexto institucional e social (DAVIS, 2009).

Desta forma, o problema que aqui se instaura refere-se ao seguinte questionamento: como construir uma base analítica que considere indivíduos e comportamento a partir de aspectos tanto cognitivos quanto institucionais? Ou seja, após identificar que o comportamento dos indivíduos é composto de fatores cognitivos (os quais incluem conceitos como racionalidade limitada, processos cognitivos intuitivos e deliberativos e heurísticas) e institucionais (hábitos e instintos), como unificar estas duas dimensões em uma mesma análise? Desde já, uma proposta inicialmente levantada é conciliar os aspectos do comportamento dos indivíduos que abrangem a cognição e as instituições através do conceito de identidades sociais de Davis.

Ao conectar diferentes abordagens científicas, os indivíduos são entendidos sob diferentes amplitudes, particulares e sociais, o que vai muito além da simples identificação de uma decisão. “Não basta conhecer a meta deste indivíduo. Outros elementos provenientes da interação entre os indivíduos devem ser observados” (SBICCA; FERNANDES, 2005, p. 2). Por isso, o estudo dos indivíduos e comportamento permite análises mais profundas sobre a formação e o papel dos indivíduos e a sua maior aproximação com a realidade.

O objetivo geral deste estudo é propor uma base analítica que unifique os aspectos cognitivos e institucionais do estudo dos indivíduos e comportamento. Complementar a isto, os objetivos específicos são: i) abordar os aspectos cognitivos do comportamento dos indivíduos através das contribuições da racionalidade limitada de Simon, dos processos cognitivos duais (intuição e deliberação) e das heurísticas de Kahneman; ii) apresentar os aspectos institucionais do comportamento dos indivíduos através da abordagem vebleniana; iii) indicar o conceito de

identidade social de Davis como uma maneira de unificar os aspectos cognitivos e institucionais do estudo sobre indivíduos e comportamento.

Após esta breve introdução, são desenvolvidos três capítulos. O primeiro traz alguns fatores cognitivos do comportamento, tais como: a racionalidade limitada e processual de Simon, os processos cognitivos baseados em duas formas de pensar (intuição e deliberação) e a abordagem das heurísticas de Kahneman. O segundo capítulo apresenta a dimensão institucional do comportamento dos indivíduos em uma abordagem vebleniana, que envolve os instintos, os hábitos e o comportamento de “consumo conspícuo”.

O último capítulo propõe a construção de uma base analítica que envolva os aspectos cognitivos e institucionais sobre o estudo dos indivíduos e comportamento. Esta proposta de unificação é feita através da abordagem das identidades sociais de Davis, que é formada pelas identidades pessoais e individuais.

# 1 ASPECTOS COGNITIVOS E COMPORTAMENTO: UMA ANÁLISE DA RACIONALIDADE LIMITADA, DOS PROCESSOS COGNITIVOS DUAIS E DAS HEURÍSTICAS

## 1.1 Introdução

A discussão do indivíduo na Economia neoclássica gira em torno de um ser autônomo, com perfeitas capacidades cognitivas e decisões ótimas. O homem econômico, conforme Luz e Fracalanza (2013), é visto como individualizado, independente, cognitivamente perfeito, sem qualquer influência social e histórica<sup>1</sup>. Neste sentido, “[...] a concepção neoclássica de indivíduo resultou de desdobramentos de ideias pretéritas que foram moldando um corpo aparentemente definitivo e *naturalizado*” (LUZ; FRACALANZA, 2013, p. 191).

No entanto, outras ferramentas e conceitos do campo das Ciências Cognitivas<sup>2</sup>, que auxiliam na construção teórica sobre o comportamento dos indivíduos, têm sido incorporadas na Economia, diferente de presumir uma cognição perfeita. Para Nooteboom (2007), a cognição refere-se aos diversos processos do pensamento. Então, para falar de comportamento, é preciso considerar aspectos que envolvem a mente humana, o qual inclui não apenas um alto poder de raciocínio, mas, também, um baixo grau de deliberação, como é o caso da intuição (KAHNEMAN, 2012).

Um dos responsáveis por esta discussão é Herbert Alexander Simon, que defende a existência de limitações cognitivas inerentes e endógenas aos indivíduos (SIMON, 1965). Devido à complexidade do ambiente e às limitações cognitivas, os indivíduos são incapazes de tomar decisões maximizadoras e, diferentemente disto, buscam estratégias para fazer escolhas satisfatórias (SBICCA, 2014).

Nesta mesma linha, Daniel Kahneman e Amos Tversky (1979), importantes autores da economia comportamental, advogam que as pessoas não se comportam necessariamente e exclusivamente da maneira racional pressuposta pela teoria econômica tradicional. De acordo com Kahneman (2012), existem dois processos cognitivos que formam o pensamento,

---

<sup>1</sup> Para um aprofundamento sobre as origens da concepção de homem econômico, a qual inclui abordagens antropológicas, filosóficas e históricas, ver Luz e Fracalanza (2013).

<sup>2</sup> Mesmo que as Ciências Cognitivas adotem diferentes métodos de investigação, conforme Krecké e Krecké (2007), todas preocupam-se com a análise e a tentativa de descrição sobre o que se passa na mente dos indivíduos. Neste sentido, conforme os mesmos autores, a explicação para as funções cognitivas complexas, como a memória, o raciocínio, a linguagem, a aprendizagem, a percepção, é o principal objeto de pesquisa das Ciências Cognitivas.

chamados de “sistema 1” (intuição) e “sistema 2” (deliberação). Além disso, as heurísticas estão envolvidas tanto no processo que leva à decisão de Simon quanto nos processos cognitivos de Kahneman e Tversky. As heurísticas representam formas rápidas e práticas de tomar decisões em um ambiente complexo, com alto ou baixo grau de racionalidade, mas que não implicam decisões “ótimas” (SBICCA, 2014).

Assim, ao identificar a importância de avanços teóricos que introduzem a cognição na discussão sobre o comportamento dos indivíduos, o problema que aqui se apresenta é relacionado a superação do indivíduo econômico desprovido de qualquer dificuldade cognitiva e dotado de uma racionalidade perfeita. Ou seja, qual a importância dos aspectos cognitivos para a análise do comportamento dos indivíduos, uma vez que a economia neoclássica, conforme Luz e Fracalanza (2013), simplesmente desconsidera o estudo da cognição?

Este cenário ampara a apresentação do propósito central deste capítulo, que é abordar o comportamento dos indivíduos com base nos aspectos cognitivos vinculados à racionalidade limitada de Simon, aos processos cognitivos duais e às heurísticas de Kahneman. De forma específica, apresenta-se inicialmente a contribuição da racionalidade limitada e processual de Simon; em seguida, consideram-se os processos cognitivos baseados nas duas formas de pensar de Kahneman, uma rápida (intuição) e a outra devagar (deliberação). Na sequência, são abordadas algumas contribuições das heurísticas, tais como as heurísticas da disponibilidade, representatividade e ancoragem. Por fim, são apresentadas algumas considerações.

## **1.2 Racionalidade limitada e processual**

O economista norte americano Herbert Alexander Simon foi um dos grandes pensadores do século XX na área de Ciência Política, Economia, Ciência da Computação e Psicologia, além de desenvolver trabalhos sobre Administração e as organizações (CASTRO, 2014). Simon possui grande destaque no estudo sobre comportamento dos indivíduos através da teoria da racionalidade limitada, que teve amplo reconhecimento do público e motivou o prêmio Nobel de Economia recebido em 1978 (STEINGRABER; FERNANDEZ, 2013).

A teoria da racionalidade limitada de Simon, que surgiu em meados de 1950, representa uma alternativa aos pressupostos comportamentais tradicionais de racionalidade maximizadora e perfeita (HODGSON, 1998). A abordagem de Simon leva em conta a existência de limitações

cognitivas e computacionais no comportamento, e considera que a racionalidade dos indivíduos não ocorre de forma completa<sup>3</sup>.

Na visão de Simon (1965), a realidade é complexa, o que faz com que uma possível definição de racionalidade comporte diferentes qualificações.

Uma decisão pode ser chamada “objetivamente” racional se representa *de fato* o comportamento correto para maximizar certos valores numa dada situação. É “subjetivamente” racional se maximiza a realização com referência ao conhecimento real do assunto. É “conscientemente” racional na medida em que o ajustamento dos meios aos fins visados constitui um processo consciente. É “deliberadamente” racional na medida em que a adequação dos meios aos fins tenha sido deliberadamente provocada (pelo indivíduo ou pela organização). Uma decisão é “organizativamente” racional se for orientada no sentido dos objetivos da organização; é “pessoalmente” racional se visar os objetivos do indivíduo (SIMON, 1965, p. 90-1).

Mais do que chegar a uma definição geral de racionalidade, Simon (1965) releva a importância de aproximar a conceituação de comportamento racional com a realidade dos indivíduos. Simon (1976) considera a racionalidade como um aspecto cognitivo que faz com que os indivíduos se comportem em conformidade com alguma intenção racional, mesmo que eles possuam limitações na captação e decodificação das informações.

Os indivíduos são interpretados por Simon (1965) como possuidores de uma intenção de racionalidade. Ou seja, para este autor, a racionalidade do comportamento implica numa decisão com propósitos e objetivos específicos, mas que esta não é necessariamente “consciente” em todos os seus aspectos. “O indivíduo, ou a organização que se compõe de pessoas, defronta-se a todo o momento com um grande número de alternativas de comportamento, algumas das quais são conscientes” (SIMON, 1965, p. 79).

Por mais que o comportamento apresente a intenção de racionalidade, esta não alcança um nível perfeito, pois: a) não há um conhecimento *a priori* de todas as consequências de uma decisão; b) os indivíduos podem atribuir “valores” às consequências previstas, mas isto se dará de forma imperfeita, pois o futuro é incerto; c) o comportamento racional da teoria econômica tradicional neoclássica é apenas uma tentativa de caracterizar uma variedade de comportamento, de modo que possam existir outras maneiras de o indivíduo se comportar (SIMON, 1965).

---

<sup>3</sup> Simon teve vários colaboradores nesta linha de pesquisa, destacando-se James March e Richard Cyert, ambos da Universidade Carnegie Mellon, dos Estados Unidos. As limitações do sistema computacional são relacionadas ao tempo e ao esforço envolvido para a resolução de um problema, uma vez que as operações são, em sua maioria, de caráter serial – que faz uma ou poucas atividades por vez (BARROS, 2004). Nesta discussão entra a pesquisa operacional e a inteligência artificial. Sobre isso ver Barros (2004).

Na teoria da racionalidade limitada, de acordo com March e Simon (1975), os indivíduos não possuem conhecimento de todas as consequências que suas decisões podem implicar, e não sabe ao certo se a opção escolhida é de fato “a melhor”. Conforme os autores, esta noção de racionalidade é vista a partir do conceito de “*satisficing*”, o qual é utilizado para explicar o comportamento dos indivíduos baseado na descoberta e na seleção de alternativas que promovam certo grau de satisfação no momento, sem saber ao certo qual é a “decisão ótima”<sup>4</sup> (MARCH; SIMON, 1975).

A procura do ótimo requer processos mais complexos, em várias ordens de grandeza, do que os necessários à realização do satisfatório. É, por exemplo, a diferença entre revistar um palheiro em busca da agulha *mais pontuda* que nele se encontre e revistar o palheiro para encontrar uma agulha bastante pontuda para costurar (MARCH; SIMON, 1975, p. 198).

Não é rejeitada a ideia de que os indivíduos buscam o ótimo, mas que eles não têm certeza sobre qual é a melhor decisão pois precisariam comparar todas as alternativas e as consequências existentes, o que seria impossível. Em outras palavras, o comportamento envolve o processo de *satisficing*, que incorre em uma pesquisa por alternativas que estejam de acordo com a aspiração dos indivíduos (SBICCA, 2014).

As pessoas utilizam o conhecimento necessário para a realização da satisfação em um exato momento e não para a busca interminável por uma escolha ótima, pois “um mecanismo de busca precisa de um critério de parada” (BARROS, 2004, p. 87). Desta maneira, a racionalidade deve compreender a busca pela satisfação com base no ambiente, nas metas dos indivíduos e nas suas habilidades cognitivas.

Ao utilizar a hipótese da otimização, é necessário tratar somente das metas do decisor, pois o resultado depende apenas delas. Já na busca por satisfação, além das metas é necessário analisar também o ambiente em que a decisão é tomada, bem como a estrutura interna do organismo, uma vez que esses dois fatores podem influenciar os mecanismos de adaptação e a decisão. O processo decisório é fundamental para a abordagem da satisfação proposta por Simon, e é desnecessário numa abordagem de maximização (SBICCA, 2014, p. 588).

---

<sup>4</sup> Além do avanço com relação à otimização através da ideia de *satisficing*, pode-se considerar o “*meliorating*”, que é a busca pela melhora da situação em que os indivíduos se encontram (GOODWIN et al., 2014). Assim, o indivíduo irá basear-se em um acontecimento anterior para buscar um melhoramento da sua situação presente e futura. “*Satisficing and meliorating may both be included under the term **bounded rationality**. The general idea is that, instead of considering all possible options, people limit their attention to some more-or-less arbitrarily defined subset of the universe of possibilities. With satisficing or meliorating behavior, people may not choose the ‘best’ choices available to them, but they at least make decisions that move them toward their goals* (GOODWIN et al., 2014, p. 152).

O estudo do comportamento envolve o processo que antecede a ação, inclui as imperfeições das informações e as limitações das habilidades cognitivas individuais. Isso porque, de acordo com March e Simon (1975, p. 212), “cada indivíduo só pode atender a um número limitado de assuntos a um só tempo”.

Como a cognição refere-se, de acordo com Nooteboom (2007), aos processos do pensamento que incluem a percepção, a interpretação e a avaliação, March (1994) aponta algumas limitações relacionadas a esta. Existem, portanto, problemas de: a) atenção: muitas informações são recebidas, mas nem tudo pode ser absorvido atentamente, pois isso requer tempo<sup>5</sup> e capacidade, que são limitados; b) memória: há limite de capacidade de armazenamento das informações e há diferença entre os indivíduos nas habilidades de gravar e resgatar fatos; c) compreensão: cada pessoa possui diferentes maneiras para captar, organizar e interpretar uma informação relevante e diferenciá-la do conhecimento menos importante; d) comunicação: os grupos sociais possuem diferentes formas de comunicação e de relação com o meio (MARCH, 1994).

De acordo com Steingraber e Fernandez (2013, p. 136), “a chave do desenvolvimento da racionalidade limitada está baseada na limitação das habilidades cognitivas do ser humano, limites estes já conhecidos pela Psicologia”. A racionalidade limitada também possui um caráter processual, pois mesmo que admita a existência de processos deliberativos, estes dependem do ambiente e das habilidades individuais, de modo que são levadas em conta: a complexidade das situações, a incerteza, e a adaptação da racionalidade ao meio em que o indivíduo se encontra (SIMON, 1976).

Neste sentido, a diversidade comportamental - ligada às distintas cognições subjetivas - implica em diferentes interações interpessoais, o que adiciona o papel da incerteza nas relações. Um dos avanços sobre a racionalidade neoclássica foi exatamente a inserção do elemento da incerteza (MARCH, 1994). Esta resulta tanto do desconhecimento das consequências futuras, o que pode incorrer em surpresas agradáveis ou não, quanto da ignorância dos indivíduos sobre determinados mecanismos decisórios (MARCH, 1994).

Na visão de Dosi e Egidi (1991, p. 145), a incerteza pode ter duas origens: “1) *the lack of all the information which would be necessary to make decisions with certain outcomes, and* 2) *limitations on the computational and cognitive capabilities of the agents to pursue*

---

<sup>5</sup> De acordo com Goodwin et al. (2014, p. 151), na racionalidade há também a limitação de tempo, uma vez que “*every day you face the choice of how to allocate 24 hours among competing activities such as sleeping, studying, going to class, eating, and entertainment*”. Essa barreira da alocação do tempo, de acordo com os mesmos autores, vai ao encontro com os limites de conhecimento, pois, quando os indivíduos tomam uma decisão, eles levam em conta a informação que possuem e o que eles conseguem adquirir com o passar do tempo.

*unambiguously their objectives, given the available information*". Ou seja, não há como falar em limitações de habilidades cognitivas e de acesso às informações sem considerar a incerteza proveniente dos próprios indivíduos e das suas relações com o meio.

Além disso, de acordo com Dutt (2011)<sup>6</sup>, ao considerar a incerteza do ambiente, o que pode ocorrer na mente dos indivíduos é a formação de eventos possíveis de acontecer, mas não um cálculo exato disso. “[We] can never know what the future will bring, because the actions are made in a changing environment, in manner which is not systematic in any sense” (DUTT, 2011, p. 6). Experiências passadas, então, não necessariamente representam o que de fato ocorrerá no futuro, pois o ambiente e as pessoas mudam constantemente com o passar do tempo.

Simon (1978), sob um contexto de incerteza, fortalece as limitações cognitivas e delinea processos que envolvem a racionalidade, os quais incluem tanto as complexidades da mente quanto do ambiente. Um exemplo disso, dado pelo mesmo autor, é a evolução da tecnologia, em especial dos computadores, na gestão das empresas. Antes de surgirem os computadores, cada setor de uma empresa tomava sua decisão com base em uma atividade específica, sem ter maior conhecimento e sem relacioná-la com os demais segmentos. Após o surgimento do computador, o ambiente decisório se modificou, e os gestores, antes de tomarem suas decisões, passaram a ter maior acesso sobre as informações de todos os setores da empresa (SIMON, 1978). “*The perception of the environment of a decision is a function of - among other things - the information sources and computational capabilities*” (SIMON, 1978, p. 8).

A análise do ambiente e das mudanças que nele ocorrem permite um estudo mais amplo sobre o comportamento. Para Simon (1978), as invenções e os avanços tecnológicos, como a eletricidade e os computadores, representam mudanças não apenas na forma de produção, mas na mente humana. De acordo com o mesmo autor, a calculadora, por exemplo, possibilita a realização rápida de cálculos sem o esforço da mente. A racionalidade processual permite mudanças nos processos da mente e no ambiente e uma interação entre a cognição e o meio.

A racionalidade vista num caráter processual não foca na identificação apenas das decisões feitas, mas em todo o comportamento dos indivíduos. Ao utilizar como exemplo o comportamento de um político, não há como pensar em uma racionalidade perfeita baseada na plena capacidade cognitiva e na detenção de todas as informações. Mesmo que o político possua uma sequência de atividades agendadas, surgem imprevistos e necessidades que alteram as

---

<sup>6</sup> Dutt (2011) analisa a incerteza e o risco em cinco dimensões: i) ontológica, voltada para como é a realidade de fato; ii) epistemológica, relacionada a maneira como compreende-se a realidade; iii) metodológica, que investiga os métodos usados para a investigação do mundo real; iv) normativa, na ordem da justiça e ética; e, v) dimensão da ação, direcionada para políticas.

execuções dos planos e, em algumas situações, exigem comportamentos imediatos (SIMON, 1978). “*As economics moves out toward situations of increasing cognitive complexity, it becomes increasingly concerned with the ability of actors to cope with the complexity, and hence with the procedural aspects of rationality*” (SIMON, 1978, p. 9).

A restrição às informações é uma característica importante para se estudar a escolha do agente, pois a obtenção de informação tem custos, como tempo e esforço do decisor, que podem ter um papel fundamental na determinação da extensão da pesquisa por alternativas de escolha. Quanto aos limites psicológicos, eles são particularmente relacionados à habilidade computacional e preditiva, esta última vinculada à noção de que as informações que o decisor obtém a respeito do ambiente não são uma aproximação e tampouco resultam de um filtro. Essas duas imagens, aproximação e filtro, sugerem que as informações obtidas são próximas do mundo real, o que, para Simon, não é necessariamente uma verdade. Existem informações ausentes, omissões, distorções, ou seja, a apreensão do mundo não é um processo passivo, mas ativo, e o mundo percebido pode ser bastante diferente do mundo real (SBICCA, 2014, p. 584).

Dessa forma, a realidade pode ser diferente da forma como as pessoas pensam, e cada indivíduo pode enxergar uma situação de maneira distinta. As barreiras relacionadas aos aspectos psicológicos (captação e processamento das informações) e ambientais (disponibilidade de informações) descrevem a incompletude da racionalidade. Existem fatores não observáveis, não acessíveis e que ocorrem de maneira inesperada, o que dificulta a análise do comportamento e faz com que Simon (1965) analise as “alternativas e consequências” de uma decisão.

Os indivíduos, de acordo com Simon (1965), formam expectativas com relação aos resultados de eventos futuros com base em situações já vivenciadas ou em conhecimentos existentes. Eles criam modelos mentais para tomar suas decisões com apenas parte da informação existente, isto é, as pessoas desenvolvem processos para auxiliar na tomada de decisão através do isolamento de um determinado problema, com um número limitado de alternativas e consequências (SIMON, 1965).

A “lógica da consequência”<sup>7</sup> de Simon implica que, de acordo com March (1994), algumas das decisões envolvem alternativas, consequências futuras, probabilidades de ocorrência, valores dados pelo indivíduo para cada uma das alternativas, comparação das opções disponíveis e escolha de uma delas. A decisão dependerá das interpretações das alternativas sobre as consequências esperadas, o que está ligado com a cognição, pois envolve

---

<sup>7</sup> March (1994) apresenta uma nova sugestão chamada de “lógica de adequação” em que a maneira de entender o processo de tomada de decisão deve considerar: i) o reconhecimento do ambiente decisório; ii) o papel social do indivíduo ou da organização; iii) as regras que permeiam a identidade social.

o processo de raciocínio e interpretação (MARCH, 1994). A interpretação de March (1994) sobre a “lógica da consequência” descreve que a ação racional deriva do fato de justificar-se o comportamento através das alternativas e das consequências das preferências do indivíduo, o que reflete-se para as demais pessoas e serve como base para explicação do comportamento.

O poder de imaginar mentalmente as consequências das alternativas, para então selecionar uma delas e colocá-la em prática, é específico dos seres humanos (SIMON, 1965). Além da capacidade de aprendizagem dos indivíduos existe a habilidade da comunicação e utilização de informações externas. Um médico, por exemplo, caso se depare com uma situação não antes atendida, prescreverá um tratamento com o suporte de experiências e doutrinas estabelecidas por outros médicos e pesquisadores que testaram experimentalmente a sua eficácia (SIMON, 1965).

Os modelos mentais criados pelos indivíduos para simplificar a realidade utilizam somente as informações necessárias, uma parte do conhecimento existente (MARCH; SIMON, 1975). Conforme Simon (1965, p. 97), “somente aqueles fatores que estão estreitamente ligados, causal e temporalmente, com a decisão, podem ser levados em consideração”. O processo de tomada de decisão envolve, portanto, a “edição” e a “decomposição” de problemas e de alternativas, de modo a tornar a escolha mais fácil (MARCH, 1994).

[...] A decisão, ou a escolha, [...], constitui o processo pelo qual uma dessas alternativas de comportamento adequada a cada momento é selecionada e realizada. O conjunto dessas decisões que determinam o comportamento a ser exigido num dado período de tempo chama-se estratégia (SIMON, 1965, p. 79).

A estratégia tomada pelo indivíduo constitui uma diversidade de consequências prováveis. A própria pessoa avalia estes efeitos com base nas suas capacidades cognitivas e nos valores de sua preferência para, então, escolher a estratégia, não necessariamente perfeita, mas que possivelmente levará ao resultado almejado (SIMON, 1965).

Uma maneira de possibilitar simplificações da realidade através de estratégias de tentativas e erros é chamada de heurísticas de comportamento (SIMON, 1982; MARCH, 1994). Estas são representadas pelo mecanismo de busca de alternativas, e são vistas por Simon (1982) como “atalhos” para tomar decisões em meio a um ambiente complexo. “Um exemplo dessa heurística envolve o uso da experiência para construir uma expectativa de quão boa deve ser a solução para um problema” (SBICCA, 2014, p. 585).

Os trabalhos de Simon aproximam-se da Psicologia uma vez que o conceito de racionalidade limitada traz à tona elementos como a cognição, a emoção, o aprendizado e a

motivação (STEINGRABER; FERNANDEZ, 2013). As contribuições da racionalidade limitada e processual de Simon e a abordagem das heurísticas representam alguns dos avanços para o estudo do comportamento dos indivíduos, como os decorrentes da chamada “economia comportamental”<sup>8</sup>.

De maneira geral, a economia comportamental, conforme Camerer (1999), surgiu com grandes influências das contribuições de Simon e através do aprofundamento dos estudos sobre processos cognitivos individuais. A economia comportamental fundamenta-se em evidências psicológicas e concede importância para a maneira como as pessoas se comportam e não sobre como elas deveriam se comportar (CAMERER, 1999). Para Camerer (1999, p. 10575), a economia comportamental *“improves the realism of the psychological assumptions underlying economic theory, promising to reunify psychology and economics in the process. Reunification should lead to better predictions about economic behavior and better policy prescriptions”*.

Conforme Bianchi (2010, p. 6), a economia comportamental se propõe a “investigar o papel do conhecimento e dos estados afetivos, emoções, humores e sentimentos no julgamento e na tomada de decisão sobre assuntos econômicos”. Além de admitir a influência da Psicologia, a economia comportamental considera procedimentos metodológicos como os experimentos<sup>9</sup> em seus estudos que envolvem os processos cognitivos chamados de “sistema 1” e “sistema 2”, como descritos por Daniel Kahneman<sup>10</sup> (2012).

### 1.3 Processos cognitivos duais de Kahneman: “sistema 1” e “sistema 2”

---

<sup>8</sup> Sabe-se da amplitude de pesquisadores que abrangem a economia comportamental, de modo que os precursores foram: Herbert Simon, George Katona e Tibor Scitovsky (CASTRO, 2014). Para contextualizações e análises mais profundas sobre a economia comportamental, ver Castro (2014).

<sup>9</sup> Bianchi (2010, p. 11) afirma que, “do ponto de vista metodológico, a economia comportamental é interdisciplinar, pois agrega às noções da economia aquelas decorrentes de seu reencontro com a psicologia”. Enquanto a economia comportamental é uma forma de abordagem ou de corrente de pensamento, a economia experimental é um método que pode ser utilizado, como os estudos de campo (CAMERER, 2005). Como em outras metodologias, os experimentos também possuem críticas, como é o caso da artificialidade do ambiente onde são realizados os experimentos e a dificuldade de promover um ambiente real. No entanto, Bianchi (2010, p. 14) destaca que esta crítica não deve valer apenas para os experimentos, pois “nenhuma forma de coleta de dados é, tomada isoladamente, um instrumento perfeito de teste de uma teoria”.

<sup>10</sup> Esta diferenciação feita entre “sistema 1” e “sistema 2” teve origem com os psicólogos Keith Stanovich e Richard West (KAHNEMAN, 2012). Esta maneira de organizar o pensamento em um sistema dual é responsável pela essência do livro de Kahneman (2012): “Rápido e Devagar: Duas Formas de Pensar”, que foi traduzido para o português e publicado em 2012. Este formato de análise também é verificado com nomenclaturas diferentes, tais como: “sistemas afetivo e deliberativo”, “sistemas automático e controlado”, “sistemas de curto e longo prazos” e “sistemas quente e frio”, em que o primeiro termo refere-se ao pensamento rápido e o segundo ao lento (CAMERER, 2005). Conforme Camerer (2005), estes modelos possuem mais semelhanças do que diferenças, mas, com o passar dos anos e com a difusão deste tipo de análise, estudos relacionados às divergências de aplicabilidades surgem e ampliam as discussões.

A Economia, assim como a Psicologia, tem relação com os processos cognitivos da mente (KRECKÉ; KRECKÉ, 2007), de modo que a economia comportamental surge como uma proposta de reunificação dessas duas ciências<sup>11</sup> (CAMERER, 1999). De acordo com Camerer (1999), a economia comportamental, subcampo da Ciência Econômica, foi mais fortemente difundida principalmente no final de 1970, com os autores Amos Tversky e Daniel Kahneman<sup>12</sup>. Estes autores consideram os elementos cognitivos do comportamento e buscam uma aproximação entre a Economia e a Psicologia (CAMERER, 1999).

Kahneman (2012, p. 335), ao iniciar o estudo sobre comportamento, constata que há uma “diferença de mundos” entre os psicólogos e os economistas, pois “[...] para um psicólogo, é evidente que as pessoas não são nem completamente racionais, nem completamente egoístas, e que seus gostos podem ser tudo, menos estáveis”. O comportamento racional dos economistas é considerado em um “estado de natureza” ausente de qualquer preocupação sobre o que forma este “estado natural” (COSMIDES; TOOBY, 1994).

Esta visão tradicional na Economia é criticada por Sen (1977), que chama o “homem econômico” de “tolo racional”, pois este é reduzido aos pressupostos de maximização de utilidade e de autointeresse, sem dar espaço para a instabilidade das preferências e para a diferença de comportamentos entre os indivíduos.

*A person thus described may be "rational" in the limited sense of revealing no inconsistencies in his choice behavior, but if he has no use for these distinctions between quite different concepts, he must be a bit of a fool. The purely economic man is indeed close to being a social moron. Economic theory has been much preoccupied with this rational fool decked in the glory of his one all-purpose preference ordering. To make room for the different concepts related to his behavior we need a more elaborate structure (SEN, 1977, p. 336).*

Da mesma forma, a diferenciação entre “Econs” e “Humans”, feita por Richard Thaler, reflete exatamente esta distinção entre o indivíduo da Economia, preso aos axiomas de

---

<sup>11</sup> Um dos motivos para o distanciamento entre a Economia e a Psicologia, segundo Camerer (1999), foi a predominância do positivismo lógico na Economia na década de 1940, sob a figura principal de Milton Friedman. Para este, de acordo com o mesmo autor, as teorias com falsas aplicações na realidade poderiam fazer “precisas” previsões, de modo que os indivíduos fossem reduzidos ao pressuposto de maximização de utilidade. Isso foi o estopim para o afastamento da Psicologia, pois, ao reduzir os indivíduos a seres perfeitos com axiomas preestabelecidos, os economistas ignoravam a análise dos sentimentos e dos pensamentos (CAMERER, 1999).

<sup>12</sup> O psicólogo Daniel Kahneman (2012) teve como parceiro de longa data Amos Tversky, com quem aprendeu e escreveu importantes trabalhos sobre economia comportamental. Assim, muito do que é citado por Kahneman (2012) é fruto de pesquisas anteriores realizadas juntamente com Tversky. Inclusive o prêmio Nobel de Economia que Kahneman ganhou em 2002, após a morte de Tversky, foi considerado pelo próprio psicólogo como fruto da parceria de ambos os autores (KAHNEMAN, 2012).

racionalidade perfeita, maximização e egoísmo, e o da Psicologia, movido por diferentes pensamentos e emoções<sup>13</sup> (THALER; SUNSTEIN, 2008).

*If you look at economics textbooks, you will learn that homo economicus can think like Albert Einstein, store as much memory as IBM's Big Blue, and exercise the willpower of Mahatma Gandhi. Really. But the folks that we know are not like that. Real people have trouble with long division if they don't have a calculator, sometimes forget their spouse's birthday, and have a hangover on New Year's Day. They are not homo economicus; they are homo sapiens. To keep our Latin usage to a minimum we will hereafter refer to these imaginary and real species as Econs and Humans (THALER; SUNSTEIN, 2008, p. 6-7).*

Para Kahneman (2012), o comportamento dos indivíduos não é composto apenas de um aspecto racional. O autor considera que o indivíduo possui dois processos cognitivos, ou seja, duas formas de pensar: uma mais rápida e intuitiva (chamada de “sistema 1”), e a outra mais demorada e deliberada (chamada de “sistema 2”).

Você acredita saber o que se passa em sua mente, o que muitas vezes consiste em um pensamento consciente levando ordenadamente a outro. Mas esse não é o único modo como a mente funciona, nem tampouco é de fato o modo típico. A maioria das impressões e pensamentos surge em sua experiência consciente sem que você saiba como foram parar lá. [...]. O trabalho mental que gera impressões, intuições e diversas decisões ocorrem silenciosamente em nossa cabeça (KAHNEMAN, 2012, p. 10).

O comportamento abrange um processo racional e controlado, mas também uma forma intuitiva de pensar. “A propriedade que define pensamentos e preferências intuitivos é que eles vêm à mente espontaneamente, tais como percepções” (CASTRO, 2014, p. 47-8). Assim, enquanto que o “sistema 2” em certa medida controla as decisões, o “sistema 1” representa as decisões intuitivas, sem grandes esforços da mente, o que poderia levar a um comportamento diferente do que seria “racionalmente” esperado.

O sistema 1 é encontrado sob diferentes formas em praticamente todos os organismos multicelulares. Ele está por trás de várias das nossas ações cotidianas, tais como andar de bicicleta, apanhar um lápis caído ao chão ou falar nossa língua nativa. [...]. As operações do sistema 2 são mais lentas, lineares, esforçadas, e deliberadamente controladas; são também relativamente flexíveis e potencialmente governadas por regras. Ele está por trás da faculdade humana de refletir sobre a lógica de escolhas e objetivos (CASTRO, 2014, p. 47).

Enquanto que, de acordo com Kahneman (2012), os “Humanos” possuem o “sistema 1” e o “sistema 2”, os “Econs” são vistos como conscientes e lógicos, detentores apenas do

---

<sup>13</sup> Para uma resposta da Psicologia Econômica ao individualismo metodológico da Economia tradicional, ver Hofmann e Pelaez (2011).

“sistema 2”. Os “Econs”, conforme Kahneman (2012, p. 471-2), não utilizam a contabilidade mental<sup>14</sup> pois possuem informações perfeitas e “[...] é de se esperar que os agentes racionais saibam quais são seus gostos, tanto presentes quanto futuros, e presume-se que tomem decisões acertadas que irão maximizar esses interesses”. Por outro lado, os “Humanos” fazem diariamente contas mentais para organizar e gerenciar sua vida, já que a realidade é complexa, as habilidades cognitivas são limitadas e as informações são imperfeitas (KAHNEMAN, 2012).

Como a realidade é complexa e incerta, para Kahneman (2012), não basta reduzir os humanos em pressupostos de racionalidade perfeita, é preciso entender os processos cognitivos e os contextos passados e presentes do indivíduo para analisar como este se comporta<sup>15</sup>. Conforme o autor, a maioria das pessoas se comporta intuitivamente quando precisa tomar decisões de maneira rápida, mas este “sistema 1” não opera de forma isolada. O “sistema 2” funciona com base em informações que estão armazenadas na memória do indivíduo e envolve o “sistema 1” de forma automática e involuntária (KAHNEMAN, 2012).

Existem três características cognitivas que operam principalmente no “sistema 1”: 1) a avaliação de uma alternativa é feita com base em um ponto de referência; 2) o princípio da sensibilidade decrescente se aplica a dimensões sensoriais (exemplo: ascender luz fraca em ambiente escuro provoca sensação diferente do que se ela for acesa em um lugar iluminado) e de mudanças de riqueza (exemplo: a “diferença subjetiva” entre 900 dólares e 1.000 é menor do que a diferença entre 100 e 200); 3) o princípio da “aversão à perda” (KAHNEMAN, 2012).

A primeira característica do “sistema 1”, sobre avaliações embasadas em um ponto de referência, indica que a avaliação de uma determinada situação depende do seu histórico e da situação inicial em que ela se encontra. Em outras palavras, caracterizar uma pessoa como mais ou menos feliz após uma mudança na quantidade de sua renda, depende do estágio inicial em que ela estava (ponto de referência). Numa outra situação, “o mesmo som será sentido como muito alto ou bem fraco, dependendo de ter sido precedido por um sussurro ou um rugido. Para prever a experiência subjetiva de um volume sonoro, não basta saber a energia absoluta dele;

---

<sup>14</sup> O tema contabilidade mental é estudado por Richard Thaler, que criou o termo “contas mentais” para referir-se à maneira subjetiva como os indivíduos organizam suas vidas. Para este autor, as pessoas não tomam decisões isoladamente e em um único momento, mas separam a vida financeira em três contas: a “corrente” (que diz respeito aos ganhos e gastos correntes), a “de bens ou posses” e a de “renda futura” (FERREIRA, 2007).

<sup>15</sup> Para Kahneman (2012, p. 163), “a essência da mensagem é a história, que está baseada em qualquer informação disponível, mesmo se a quantidade de informação é mínima e sua qualidade é ruim: WYSIATI”. A sigla WYSIATI significa “*What You See Is All There Is*”, ou seja: “O que você vê é tudo que há”, e foi utilizada por Kahneman (2012) para justificar os vieses de julgamento e de escolha que existem. “A equivalência das formulações alternativas é transparente, mas um indivíduo normalmente vê apenas uma formulação, e o que ele vê é tudo que há” (KAHNEMAN, 2012, p. 114).

você precisa saber também o som de referência com o qual ele está sendo automaticamente comparado” (KAHNEMAN, 2012, p. 343).

Esta ideia relaciona-se com a heurística da ancoragem, que será vista na seção seguinte, mas também traz referência ao “*status quo*”, que demonstra a preferência em geral das pessoas em manterem-se na mesma situação (“ponto de referência”) e não favorecerem mudanças (KAHNEMAN, 2012). Conforme Kahneman (2012), este viés de comportamento está em acreditar que sempre ao sair de um contexto atual de “equilíbrio” haverá mais desvantagens do que vantagens para o indivíduo. Ligado à esta preferência pelo “*status quo*” está o “efeito dotação”, que refere-se ao sentimento de apropriação que uma determinada situação provoca e faz com que o indivíduo prefira a situação atual ao invés da mudança (KAHNEMAN, 2012). Este sentimento de posse indica que os indivíduos, ao terem que tomar uma decisão de vender, trocar ou desfazer-se de um bem próprio, sentem desgosto e, por isso, não desejam a mudança.

A segunda característica que descreve o “sistema 1”, de que os indivíduos são sensíveis às condições sensoriais e do ambiente, se aproxima do “efeito enquadramento”, que representa, de acordo com Kahneman (2012), distintas reações em função de diferentes maneiras de exposição de uma informação. Neste caso, o comportamento de um indivíduo sofre interferência da maneira como as alternativas são postas a ele (CAMERER, 2005). O pensamento dos indivíduos não possui aspectos exclusivamente deliberativos e estratégicos. A forma de pensar pode sofrer alterações de acordo com as habilidades cognitivas do indivíduo, o ambiente e a maneira como as alternativas aparecem para o indivíduo. De acordo com Kahneman (2012, p. 163), “nossos pensamentos e nosso comportamento são influenciados, muito mais do que sabemos ou queremos, pelo ambiente do momento”.

Exemplo disto é o experimento de Tversky e Kahneman (1974) que constatou que as pessoas baseiam-se na nitidez da visibilidade ao avaliarem a distância de um objeto. Assim, um objeto com o formato menos visível, leva a uma superestimação da distância, enquanto que uma imagem nítida de um objeto transmite a ideia de maior proximidade. Em outras palavras, um ambiente mais claro pode favorecer a nitidez de um objeto e transmitir a impressão de que ele está mais próximo do que realmente está. Neste caso prevalece a “intuição probabilística” sobre um código de decisão racional, o que implica em geração de erros sistemáticos de avaliação e decisão<sup>16</sup> (TVERSKY; KAHNEMAN, 1974).

---

<sup>16</sup> Para simplificarem suas decisões, de acordo com Kahneman e Tversky (1979), as pessoas ignoram componentes compartilhados entre as alternativas e focam em fatores que diferenciam uma opção da outra, sendo isto chamado de “efeito isolamento”. Esta situação pode gerar, por exemplo, uma escolha inconsistente, em que as preferências podem formar diferentes composições e mudar conforme a exposição das alternativas (KAHNEMAN; TVERSKY, 1979). Em outras palavras, o “efeito isolamento” corresponde a um viés de comportamento ocasionado pelo fato

O “efeito enquadramento” também é identificado por Thaler (1980) no experimento que envolve postos de combustíveis que cobram preços diferentes para a gasolina que é paga em dinheiro ou em cartão de crédito. Para o autor, como esta prática é considerada ilegal, alguns postos, ao invés de sobretaxarem a compra com cartão, oferecem desconto na compra em dinheiro. Ficou constatado que, quando um posto de gasolina anuncia um acréscimo de uma taxa de cinco centavos de dólar por litro para pagamentos com cartão de crédito, há um impacto diferente na mente do indivíduo do que se o posto coloca um desconto do mesmo valor somente para pagamento em dinheiro (THALER, 1980). Embora os preços acabem sendo iguais, tanto para o local que promove o desconto para o pagamento em espécie quanto para o posto que cobra um valor maior para a compra com cartão, as pessoas irão preferir aquele que fornece o desconto (THALER, 1980). De acordo com Kahneman (2012, p. 456): “[...] algumas pessoas estão mais dispostas a renunciar a um desconto do que a pagar uma sobretaxa. Ambas as coisas podem ser economicamente equivalentes, mas não são emocionalmente equivalentes”. Ou seja, ação econômica é também permeada por emoções.

A última característica apresentada para o “sistema 1” é relacionada ao sentimento de “aversão à perda”, que descreve o desprezo do indivíduo por perder uma situação ou algum bem que já é de sua posse (KAHNEMAN, 2012). Segundo este princípio, o receio do indivíduo em perder algo que ele possui provoca um impacto negativo superior ao grau de satisfação que ocorreria com um ganho qualquer (KAHNEMAN; TVERSKY, 1979).

Este medo da perda também vai ao encontro da “aversão ao risco”, em que os indivíduos normalmente preferem alternativas com maior segurança. No entanto, na “Teoria da Prospectiva”<sup>17</sup>, Kahneman e Tversky (1979) analisaram as decisões das pessoas através de “apostas”, de modo que a preferência pelo risco se altera conforme as alternativas são postas aos indivíduos. Apesar de as perdas terem normalmente maiores impactos do que os ganhos, e a maioria das pessoas ser avessa aos riscos, quando estão disponíveis duas alternativas ruins (que implicam em perdas), as pessoas irão optar pela opção que tenha maior risco, por mais que esta implique em maiores perdas (KAHNEMAN, 2012). Em outras palavras, conforme

---

de os indivíduos centralizarem sua decisão, isto é, sobrevalorizarem os elementos que diferem entre uma alternativa e outra, sem considerar as demais informações.

<sup>17</sup> O termo original *Prospect Theory* também pode ser traduzido como “Teoria da Perspectiva” ou “Teoria do Prospecto” (KAHNEMAN, 2012; SBICCA, 2014). Kahneman (2012) admite que, como toda teoria, a do Prospecto também apresenta falhas. Mas o fato é que: “suposições mais fecundas e mais realistas não bastam para tornar uma teoria bem-sucedida. Os cientistas usam as teorias como um estojo de ferramentas de trabalho, e não vão assumir o ônus de um estojo mais pesado a menos que as novas ferramentas sejam muito úteis. A teoria da perspectiva foi aceita por muitos estudiosos não porque é ‘verdadeira’, mas porque os conceitos que ela agregou à teoria da utilidade, notadamente o ponto de referência e a aversão à perda, valeram o trabalho; eles produziram novas previsões que se revelaram verdadeiras” (KAHNEMAN, 2012, p. 359). Sobre isto ver Kahneman e Tversky (1979) e Kahneman (2012).

Kahneman (2012), o valor ou sentimento negativo de perder novecentos dólares com certeza é superior a chance de 90% de perder mil dólares, fazendo com que, numa situação como esta, as pessoas prefiram, em geral, a alternativa de risco, de 90% de chance de ocorrência.

O fato de existirem apostas já indica que os indivíduos não dispõem de pleno conhecimento das consequências de suas decisões, isto é, o futuro é incerto e não se sabe qual é a “melhor” decisão.

Até mesmo resultados ostensivamente seguros são incertos: quando você assina o contrato para comprar um apartamento, não sabe o preço pelo qual talvez tenha de vir a vendê-lo mais tarde, tampouco sabe que o filho do vizinho pouco depois vai querer aprender a tocar tuba. Toda escolha significativa que fazemos na vida vem acompanhada de alguma incerteza (KAHNEMAN, 2012, p. 336).

Essas características do “sistema 1” estão vinculadas aos chamados “vieses” de comportamento, que são elencados por Kahneman e Tversky (1979) como “desvios” em relação aos comportamentos que seriam “racionalmente” esperados. Esses “vieses”, ou “erros”, de comportamento podem ocorrer por conta do menor uso da deliberação, de modo que a intuição leva os indivíduos a tomarem decisões distintas do “padrão esperado” (KAHNEMAN, 2012). “O decisor pode não se dar conta de que tais atributos influenciam suas decisões e esta pode ser a causa de vieses” (SBICCA, 2014, p. 594).

Para Thaler (1980), existem diferentes classes de indivíduos e por mais que alguns apresentem características em comum, eles não se comportam como “robôs” especialistas em tudo que fazem, pois possuem pensamentos diferentes e que podem alterar-se com o passar do tempo. A cognição envolve a complexidade do cérebro humano, descrito por Cosmides e Tooby (1994) como um “dispositivo computacional complexo”. Esta analogia dos autores sobre a mente e os processos computacionais complexos decorre não do fato de o indivíduo comportar-se conforme um computador com comandos e respostas imediatas, desprovidos de qualquer conteúdo sentimental ou social. Ocorre, na verdade, baseado na ideia de que a cognição humana envolve uma ampla rede de processos heterogêneos, interligados e especializados, que evoluem com o passar do tempo (COSMIDES; TOOBY, 1994).

Portanto, através das duas formas de pensar, rápida e lenta, são permitidas a existência da cognição e de “anomalias”, isto é, de comportamentos que não são considerados pelo pressuposto de racionalidade perfeita da Economia tradicional (SBICCA, 2014). Como não é possível “entrar na mente dos indivíduos” para compreender os diferentes graus de racionalidade, Nooteboom (2007) aponta para a existência de mecanismos cognitivos

compartilhados entre as pessoas, que causam estes “vieses” ou anomalias de comportamento acima citados. Estes mecanismos são denominados de heurísticas.

Tversky e Kahneman (1974) trouxeram a discussão das “heurísticas e vieses”. As pesquisas destes autores são consideradas relevantes por economistas, uma vez que através destas foram identificadas algumas estratégias seguidas pelos indivíduos ao comportarem-se de forma principalmente intuitiva (GRETHER, 1992). Estas estratégias, que não necessariamente resultam em comportamentos racionalmente esperados, são chamadas de heurísticas.

#### 1.4 Heurísticas no comportamento

Os estudos baseados nos processos cognitivos duais chamados de “sistema 1” e “sistema 2” identificam a existência de mecanismos cognitivos, embasados em “atalhos” do pensamento, que são compartilhados entre as pessoas, como é o caso das heurísticas<sup>18</sup> (KAHNEMAN, 2012). Estas relacionam-se com o comportamento e a cognição humana, e envolvem aspectos de observação, interpretação ou avaliação, com maior ou menor grau de raciocínio.

Simon (1982) trouxe à tona a discussão sobre heurísticas como importantes ferramentas utilizadas no processo de tomada de decisão que envolve a racionalidade limitada dos indivíduos. Como Simon (1982) havia proposto, podem ocorrer simplificações da realidade através da elaboração de estratégias sob tentativas e erros, as quais podem ser chamadas de heurísticas.

As heurísticas são vistas por Simon como uma forma racional de o indivíduo lidar com suas capacidades computacionais limitadas e com a vastidão e a complexidade do ambiente de decisão. Vejamos como as heurísticas funcionam. Primeiro, como a cognição é um ato que exige alguma forma de seleção, organização e interpretação das informações, existem heurísticas mais gerais ou “modelos simplificados da realidade” que operam dirigindo a atenção para alguns estímulos do ambiente e, com base nisso, criando uma representação mental da situação-problema (CASTRO, 2014, p. 29).

Apesar da contribuição inicial de Simon, foi a partir dos anos 1970 com Tversky e Kahneman (1974) que as heurísticas tiveram maior ascensão nos estudos sobre comportamento e decisões (SBICCA, 2014). As heurísticas representam para Tversky e Kahneman (1974) as

---

<sup>18</sup> Heurística é também conhecida como “*rule of thumb*”, traduzida por “regra do polegar” (KAHNEMAN, 2012) ou “regra de bolso” (SBICCA, 2010).

ferramentas utilizadas pelos indivíduos para reduzir a complexidade do processo decisório, de modo a tomar decisões de forma rápida. Conforme Kahneman (2012, p. 127), “a definição técnica de heurística é um procedimento simples que ajuda a encontrar respostas adequadas, ainda que geralmente imperfeitas, para perguntas difíceis”. Ou seja, para este autor, em função da complexidade do ambiente decisório, as pessoas utilizam-se de regras simples - heurísticas - para tomarem decisões rápidas.

Embora Tversky e Kahneman (1974) não mencionem a obra de Simon como ponto de partida, foram identificadas algumas semelhanças entre os autores, tais como a tentativa de unificação da Economia com a Psicologia em relação à análise do comportamento e a influência da percepção da realidade sobre as decisões (SBICCA, 2014). No entanto, enquanto Simon faz maior referência ao “sistema 2” (controlado), Kahneman e Tversky focam mais no “sistema 1” (intuitivo) para justificar as decisões dos indivíduos (SBICCA, 2010). Mesmo que existam essas distinções, a ideia de vieses de comportamento, proposta por Tversky e Kahneman (1974), em função do uso da intuição e de heurísticas, pode representar, na visão de Sbicca (2010), uma aproximação com Simon, uma vez que a existência de erros de comportamento, em relação ao que seria “racionalmente” esperado, pode levar ao processo de aprendizado da situação<sup>19</sup>.

A abordagem de “heurísticas e desvios”, por sua vez, enfatiza os desvios que ocorrem devido ao uso de heurísticas em relação ao resultado que teria sido atingido se o agente fosse 100% racional. Essas visões se complementam na medida em que as evidências empíricas mostram que ambas estão corretas: as heurísticas podem gerar bons e maus resultados. Essa afirmação desafia os pesquisadores e pede uma nova agenda de pesquisa através da qual se estude os elementos que contribuem para explicar tanto o bom quanto o mau resultado. Ao analisar as duas abordagens, restrições para a decisão (como tempo, recursos econômicos e cognitivos) e o contexto se tornam importantes para que se analise quando o uso de uma heurística é bom ou ruim (SBICCA, 2010, p. 58).

Conforme Sbicca (2010), o próprio Kahneman admite que devem ser feitas contribuições neste sentido, com o intuito de identificar as heurísticas que levam às boas ou más decisões. Existem aspectos positivos e negativos das heurísticas, uma vez que estas podem tanto facilitar as decisões e resultar em boas escolhas, quanto podem levar aos desvios ou erros de comportamento e provocar situações piores do que aquelas mais pensadas (SBICCA, 2010).

Mesmo que a interpretação tradicional de Tversky e Kahneman (1974) relacione o uso de heurísticas aos vieses de comportamentos, autores como Gigerenzer e Gaissmaier (2011)

---

<sup>19</sup> Para Sbicca (2010), mesmo que o aprendizado esteja somente nas obras de Simon, o foco de Kahneman e Tversky nos vieses do comportamento pode representar um elo entre o fato de existir erros de comportamento e fazer com que haja o aprendizado por parte das pessoas. Sobre mais semelhanças e diferenças de Kahneman e Tversky em relação à Simon, ver Sbicca (2010).

entendem que parte do comportamento que envolve processos heurísticos ocorre de maneira consciente e proposital, fruto da aprendizagem e não apenas da intuição. Para Gigerenzer e Gaissmaier (2011), o uso de heurísticas nem sempre leva a desvios de comportamentos porque um menor número de informações disponíveis e acessadas, o que seria o caso das heurísticas, pode levar a boas decisões, isto é, “menos pode ser mais”<sup>20</sup>.

Em suma, o importante, neste contexto, é reconhecer a existência das heurísticas no comportamento dos indivíduos, e que estas podem levar a decisões mais apuradas e eficazes do que uma estratégia dita racional e complexa (GIGERENZER; GAISSMAIER, 2011). De acordo com Sbicca (2010), as heurísticas são instrumentos importantes do comportamento, que afetam o processo decisório, positiva ou negativamente. Tversky e Kahneman (1974) constataram a presença de três heurísticas: representatividade, disponibilidade e ancoragem<sup>21</sup>, que são utilizadas em julgamentos que envolvem a incerteza.

#### 1.4.1 Heurísticas da representatividade, disponibilidade e ancoragem

Em um dos seus principais trabalhos, intitulado como “*Judgment under Uncertainty: Heuristics and Biases*”, Tversky e Kahneman (1974) detectam e conceituam três principais ocorrências de heurísticas: da representatividade, da disponibilidade e da ancoragem, que são explicadas da seguinte forma:

[...] (i) *representativeness, which is usually employed when people are asked to judge the probability that an object or event A belongs to class or process B; (ii) availability of instances or scenarios, which is often employed when people are asked to assess the frequency of a class or the plausibility of a particular development; and (iii) adjustment from an anchor, which is usually employed in numerical prediction when a relevant value is available. These heuristics are highly economical and usually effective, but they lead to systematic and predictable errors. A better understanding of these heuristics and of the biases to which they lead could improve judgments and decisions in situations of uncertainty* (TVERSKY; KAHNEMAN, 1974, p. 1131).

<sup>20</sup> Este termo é originalmente chamado de “*less-can-be-more*” por Gigerenzer e Gaissmaier (2011). Estes autores trazem críticas em relação à economia comportamental e descrevem que as heurísticas podem levar a bons resultados, e não necessariamente a decisões erradas. Um experimento realizado pelo psicólogo Dijksterhuis et al. (2006 apud GOODWIN et al., 2014) demonstrou que, para bens de consumo mais complexos, as pessoas que pensaram menos antes da compra, após algum tempo, demonstraram-se mais satisfeitas com a aquisição do que aquelas que deliberaram por mais tempo. Ou seja, nem sempre pensar mais implica na melhor decisão.

<sup>21</sup> De acordo com Ferreira (2007), essas heurísticas focam na questão cognitiva, enquanto que, por exemplo, a “heurística afetiva” traz o componente emocional. Conforme Kahneman (2012), o conceito de “heurística afetiva” foi criado por Paul Slovic. Sobre isso, ver Slovic et al. (2002).

Na heurística da representatividade, as pessoas tendem a aplicar a “lei dos grandes números”<sup>22</sup> até mesmo para amostras pequenas (KAHNEMAN, 2012). Tversky e Kahneman (1974, p. 1125) utilizaram o termo “lei dos pequenos números”<sup>23</sup> para descrever a ideia de representatividade, isto é, de que as pessoas concedem grande peso nas suas decisões para um conjunto pequeno de eventos que não possui significância estatística.

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 consequências que podem chegar a ser graves (confundir punição com reforço eficiente seria um caso) (FERREIRA, 2007, p. 178).

A maioria das pessoas comporta-se, em momentos que exigem decisões imediatas, com base na intuição e, por isso, classifica eventos aleatórios como sistemáticos. “Somos ávidos por padrões, temos fé em um mundo coerente, em que as regularidades [...] não aparecem por acidente, mas como resultado de uma causalidade mecânica ou da intenção de alguém” (KAHNEMAN, 2012, p. 147). Deste modo, existe uma tendência de os indivíduos fazerem escolhas com base na heurística da representatividade e no comportamento dito “padrão”.

Kahneman (2012, p. 142-3) identifica que “as pessoas não possuem treinamento em estatística” e, na verdade, as suas decisões na maioria das vezes não são sensíveis ao tamanho da amostra<sup>24</sup>.

A maioria de nós gasta muito pouco tempo se preocupando com acidentes nucleares ou fantasiando com grandes heranças de parentes desconhecidos. Entretanto, quando um evento improvável torna-se o foco da atenção, vamos atribuir a ele muito mais peso do que sua probabilidade merece. Além do mais, as pessoas são quase completamente insensíveis a variações de risco entre pequenas probabilidades. Um

<sup>22</sup> A “lei dos grandes números”, de Jakob Bernoulli, é conhecida em estudos estatísticos sobre probabilidades e indica que quanto maior o número da amostra, mais próxima da realidade está a conclusão (KAHNEMAN, 2012).

<sup>23</sup> De acordo com Mlodinow (2011, p. 131), essa “lei dos pequenos números” de Kahneman e Tversky “não se trata realmente de uma lei. É um nome sarcástico para descrever a tentativa equivocada de aplicarmos a Lei dos Grandes Números quando os números não são grandes”.

<sup>24</sup> Um dos experimentos mais conhecidos de Kahneman e Tversky, que demonstra a ignorância das pessoas pelo aporte probabilístico ao tomarem decisões rápidas, é a apresentação de uma mulher fictícia chamada “Linda”. A descrição da mulher é, conforme Kahneman (2012, p. 198): “Linda tem 31 anos de idade, é solteira, franca e muito inteligente. É formada em Filosofia. Quando era estudante, preocupava-se profundamente com questões de discriminação e justiça social, e também participava de manifestações antinucleares”. Após esta caracterização, foi perguntado a um grupo de pessoas se “Linda” é: a) uma “caixa de banco”, ou b) uma “caixa de banco e feminista” (KAHNEMAN, 2012, p. 198-9). A maioria dos participantes deste experimento optou pela alternativa “b”. No entanto, o número de “caixas de banco” que são “feministas” está dentro do grupo geral de pessoas que são “caixas de banco”, de modo que a probabilidade de “Linda” ser uma caixa de banco e ser feminista é menor do que a probabilidade de ela ser apenas uma caixa de banco (KAHNEMAN, 2012). “Quando você especifica um possível evento em maiores detalhes, você só pode reduzir sua probabilidade. O problema estabelece um conflito entre a intuição da representatividade e a lógica da probabilidade” (KAHNEMAN, 2012, p. 199).

risco de câncer de 0,001% não é facilmente distinguível de um risco de 0,00001%, embora o primeiro seria traduzido como 3 mil casos de câncer na população dos Estados Unidos e o segundo, como trinta casos (KAHNEMAN, 2012, p. 394).

Quando se julga a probabilidade de algum evento com base na sua representatividade, as impressões intuitivas são criadas através de estereótipos, de modo que, a maioria das pessoas que age de forma amigável é considerada amiga, os atletas altos e magros são vistos como possíveis jogadores de basquete e não de futebol, e assim por diante (KAHNEMAN, 2012). Outra justificativa para o uso desta heurística é que os indivíduos, pelo fato de não calcularem mentalmente probabilidades de eventos futuros, levam em conta informações e acontecimentos que estão à sua volta ou que foram vivenciados por eles, tornando a memória do passado uma *proxy* para a projeção da probabilidade de ocorrência de um acontecimento (MARCH, 1994).

Portanto, os julgamentos baseados na heurística da representatividade podem levar a “erros” decorrentes da predisposição em prever o acontecimento de situações improváveis e da insensibilidade relacionada à qualidade de uma evidência. Os indivíduos passam a acreditar fielmente nas informações acidentais e de amostragem pequena, levando a “uma visão de mundo em torno de nós que é mais simples e mais coerente do que os dados justificam” (KAHNEMAN, 2012, p. 151). Conforme Kahneman (2012), muito do que ocorre na realidade se deve ao acaso, como os acidentes de seleção de amostras ou de algum outro evento e a busca por padrões e certezas.

Por sua vez, a heurística da disponibilidade<sup>25</sup>, que está vinculada a heurística da representatividade, considera os eventos que vêm facilmente à mente, tanto por terem ocorrido recentemente quanto por serem marcantes (KAHNEMAN, 2012). Ou seja, é quando eventos mais fáceis de serem lembrados ou imaginados interferem nas decisões dos indivíduos (SBICCA, 2014).

Como *disponibilidade*, entendem, por exemplo, a facilidade com que determinadas ideias, lembranças ou situações imaginadas vêm à mente como determinantes do quadro a ser analisado, além da chamada *correlação ilusória*, que induz à superestimação da frequência 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 (FERREIRA, 2007, p. 178).

---

<sup>25</sup> Um exemplo da heurística da disponibilidade dado por Goodwin et al. (2014, p. 148) é um experimento realizado com estudantes que estão decidindo sobre matérias que irão cursar no semestre seguinte. Conforme os mesmos autores, os alunos tiveram acesso a várias avaliações positivas sobre uma determinada disciplina, mas, ao assistirem a um vídeo em que um aluno faz considerações negativas a respeito desta matéria, decidem não cursá-la. Mesmo que os alunos foram avisados que este vídeo seria atípico, esta informação foi determinante na decisão dos participantes de não cursarem esta disciplina no próximo semestre (GOODWIN et al., 2014).

De acordo com Kahneman (2012), exemplos de heurísticas de disponibilidade são: eventos proeminentes (escândalos com pessoas famosas, políticos, etc.); eventos dramáticos, (acidente de avião, assalto, etc.); e experiências pessoais (fatos são mais observáveis e influenciáveis do que uma estatística). Neste último caso, por exemplo, encontra-se a Internet como um meio de comunicação que atualmente é muito utilizado para fazer reclamações sobre produtos comprados que não foram de acordo com as expectativas do comprador ou com o prometido pelo vendedor. Este meio interfere nas decisões de outros indivíduos através de experiências descritas por consumidores em sites de relacionamento ou em fóruns de reclamações.

A heurística da disponibilidade, para Kahneman (2012), também reforça a ausência de elementos estatísticos e probabilísticos e a presença da emoção na maioria das decisões. De acordo com o mesmo autor, por mais que a probabilidade de alguém ser morto por um homem-bomba é menor do que morrer em um acidente de carro, os indivíduos, na sua maioria, concedem peso muito maior para a preocupação com o caso de um lugar que tenha notificado a presença de um homem-bomba<sup>26</sup>. Isto se assemelha com as apostas em bilhetes de loterias, pois, conforme Kahneman (2012, p. 404), “em ambos os casos, a probabilidade real não faz diferença; só a possibilidade importa”. Assim, “dar peso excessivo a resultados improváveis é algo arraigado nas características do sistema 1” (KAHNEMAN, 2012, p. 404).

Quando um conjunto amplo de acontecimentos se desenvolve em decorrência de um evento pequeno, o fenômeno chama-se de “cascata da disponibilidade” (KAHNEMAN, 2012, p. 181). Isto pode iniciar-se com a disseminação de uma informação que apresenta, inicialmente, um problema pequeno mas que ganha amplitude quando difundido para grande parte da população<sup>27</sup>.

---

<sup>26</sup> “A emoção não é apenas desproporcional à probabilidade, como também é insensível ao nível exato de probabilidade. Suponha que duas cidades tenham sido advertidas sobre a presença de homens-bomba. Os moradores de uma cidade são informados de que dois deles estão prontos para agir. Os moradores da outra, de que é um único homem-bomba. O risco deles é cortado pela metade, mas eles se sentem muito mais seguros?” (KAHNEMAN, 2012, p. 403).

<sup>27</sup> O termo “cascata da disponibilidade” (“*availability cascade*”) foi criado por Kuran e Sunstein (1999 apud KAHNEMAN, 2012) que o exemplificaram utilizando o chamado “pânico do Alar”, ocorrido em 1989 nos Estados Unidos. Conforme os mesmos autores, Alar é um produto químico utilizado em maçãs para melhorar seu crescimento e sua aparência. Quando, através dos meios de comunicação, difundiu-se a informação de que seu consumo poderia levar a tumores cancerígenos, um clima de pavor generalizou-se e encorajou ainda mais a publicidade, gerando uma “cascata de disponibilidade”, uma vez que houve queda no consumo de maçãs e seus derivados, e a proibição do Alar no mercado (KURAN; SUNSTEIN, 1999 apud KAHNEMAN, 2012). Após algum tempo de pesquisas científicas, foi comprovado que o Alar era uma substância que tinha poucos riscos de levar a problemas mais sérios, a não ser que fosse consumido em grandes quantidades, o que indicou ser um problema muito menor do que a proporção que ele atingiu (KURAN; SUNSTEIN, 1999 apud KAHNEMAN, 2012).

Vale dizer que, de acordo com pesquisas de Tversky e Kahneman (1974), o fato de a decisão não ser influenciada por regras probabilísticas não compete somente aos indivíduos com baixo grau de conhecimento estatístico, pois até especialistas nesta área utilizam intuitivamente as heurísticas.

Não é o desconhecimento das regras estatísticas ou das leis da probabilidade que impede seu uso nas inferências intuitivas. Os experimentos com pessoas que têm esse conhecimento garantiram, segundo os autores, a clara identificação do que é mais correto, sem depender das diferenças de informações dos participantes e de suas crenças. Não garante, porém, que as regras estatísticas serão aplicadas corretamente na solução dos problemas (SBICCA, 2014, p. 591).

Os aspectos menos deliberados da mente são, por assim dizer, mais facilmente acessíveis ao comportamento. Outro importante elemento considerado no comportamento decisório é a heurística da ancoragem. Esta “acontece quando as pessoas consideram um valor particular para uma quantidade desconhecida antes de estimar essa quantidade”, em que “a estimativa fica perto do número que as pessoas consideraram - por isso a imagem de uma âncora” (KAHNEMAN, 2012, p. 152-3).

No exemplo de Kahneman (2012), quando foi perguntado para um grupo de pessoas se “Gandhi morreu com mais ou menos de 114 anos”, os indivíduos que não dispunham de maiores informações sobre esta pessoa responderam uma idade próxima de 114 (âncora). No entanto, para o mesmo autor, caso fosse questionado se “Gandhi teria mais ou menos de 35 anos quando faleceu”, as pessoas responderiam uma idade em torno de 35 anos. “Qualquer número que lhe peçam para considerar como solução possível para um problema de estimativa induzirá um efeito de ancoragem”<sup>28</sup> (KAHNEMAN, 2012, p. 153).

A *âncora* 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 (FERREIRA, 2007, p. 178).

---

<sup>28</sup> O número lançado como âncora pode não ter relação com o que está sendo investigado. Em um experimento realizado por Kahneman e Tversky, os pesquisadores alteraram uma roda da fortuna, que tinha os valores de 0 a 100, para que parassem somente no número 10 ou no 65 (KAHNEMAN, 2012). Conforme Kahneman (2012, p. 152), os participantes giravam essa roda e quando ela parava (no número 10 ou 65), uma das perguntas feitas era “qual é a sua melhor estimativa sobre a porcentagem de nações africanas na ONU?”, de modo que “as estimativas médias dos que viram 10 e 65 foram 25% e 45%, respectivamente”. Mesmo sem relação alguma com o evento, as pessoas consideravam o número que antecedia a proposta do problema para tomarem suas decisões.

A heurística da ancoragem também é utilizada em experiências de consumo. Um experimento realizado por Wansink, Kent e Hoch (1998 apud KAHNEMAN, 2012), em um supermercado, indicou que quando um produto era colocado com um preço 10% menor que o normal e o anúncio limitava a compra em até doze unidades por pessoa (âncora), os consumidores compravam em torno do dobro de unidades do que quando não havia o anúncio que limitava a quantidade a ser comprada<sup>29</sup>.

Goodwin et al. (2014) também apresentam o seguinte modelo de ancoragem: uma empresa que fabrica máquinas especiais de fazer pão vende-as por \$ 279, e mais tarde passa a oferecer um modelo *deluxe* por \$ 429. Com essa nova máquina, ocorreu um aumento de quase duas vezes mais nas vendas do modelo antigo e mais barato, pois este passou a ser um ponto de referência (“e de barganha”) para as máquinas especiais que fazem pães (GOODWIN et al., 2014).

Para Ferreira (2007, p. 178), “[...] a pessoa acaba utilizando preferencialmente as informações que mais facilmente lhe vêm à mente, para efetuar seus julgamentos sobre a realidade presente e futura”. Estes exemplos de heurísticas demonstram mecanismos fáceis de lidar com a mente frente às situações complexas e imediatas compartilhadas entre os indivíduos. Neste sentido, de acordo com March (1994), os indivíduos reconhecem certos padrões de comportamento no ambiente em que vivem e utilizam as heurísticas conforme o contexto em que se encontram.

## 1.5 Considerações do capítulo

Longe de abordar todos os elementos que compõem a cognição e o comportamento humano, o objetivo deste capítulo foi apresentar o comportamento dos indivíduos com base nos aspectos cognitivos vinculados à racionalidade limitada de Herbert A. Simon, aos processos cognitivos duais e às heurísticas de Daniel Kahneman. Analisou-se a importância dos aspectos cognitivos, como a deliberação e a intuição, para o estudo do comportamento dos indivíduos, diferente da visão da Economia neoclássica que concebe as pessoas como exclusivamente racionais e cognitivamente perfeitas.

---

<sup>29</sup> “Ancoragem não é a única explicação. O racionamento implica também que os produtos estão sumindo das prateleiras, e que os clientes devem sentir alguma urgência de estocar” (KAHNEMAN, 2012, p. 161).

A racionalidade limitada de Simon é um ponto básico para entender que os indivíduos não dispõem de completo conhecimento e nem de perfeitas habilidades para captar e processar as informações disponíveis. Diferente de presumir decisões ótimas, apresentou-se que os indivíduos comportam-se apenas de maneira satisfatória para um determinado momento; isso não é estático, mas processual, uma vez que o futuro é incerto e o comportamento dos indivíduos relaciona-se com os aspectos da mente e do ambiente.

Ao admitir que o indivíduo possui limitações cognitivas, investigou-se os processos cognitivos de Kahneman, com menor e maior grau de deliberação. Dessa forma, mesmo que existam aspectos racionais no comportamento (“sistema 2”), existe a intuição (“sistema 1”), que é uma maneira rápida de pensar. Esta análise baseada em um sistema cognitivo dual permite a introdução não apenas da racionalidade, mas de uma maneira intuitiva dos indivíduos se comportarem.

Complementar à isso, a complexidade da cognição e do ambiente fazem com que os indivíduos busquem maneiras de facilitar as decisões através das heurísticas. Estas correspondem aos mecanismos estratégicos da mente utilizados para tomar decisões mais rapidamente, e podem indicar procedimentos intuitivos ou deliberativos. As heurísticas não são vistas como desligadas do pensamento e podem levar a comportamentos que impliquem em bons ou maus resultados.

Por mais que a abordagem das heurísticas transmita a ideia de uma análise com foco principal na decisão, existem os aspectos formadores dessas heurísticas, que são a deliberação, a intuição e os contextos que envolvem o comportamento. As heurísticas da representatividade, da disponibilidade e da ancoragem indicam possibilidades de exemplificar os processos cognitivos vinculados às maneiras rápidas e lentas de pensar. Não necessariamente todas as pessoas em todos os momentos irão comportar-se com base nessas heurísticas, as situações e as pessoas divergem. No entanto, buscou-se apresentar que o indivíduo nem sempre se comporta de maneira deliberada e normalmente esperada, o que implica os chamados “vieses” de comportamento.

Ao considerar o contexto em que o comportamento ocorre, percebe-se que a dimensão cognitiva, representada através dos elementos da racionalidade limitada, dos processos cognitivos duais e das heurísticas, não é suficiente para o estudo dos indivíduos e comportamento. Além disso, a própria referência à cognição traz à tona outros elementos que compõem os indivíduos, como os instintos e os hábitos. Isto forma a ideia de uma cognição formada não apenas pela fisiologia humana, mas também por aspectos institucionais, o que sugere uma continuidade do estudo nesta temática.

## 2 ASPECTOS INSTITUCIONAIS E COMPORTAMENTO: UMA ABORDAGEM VEBLENIANA

### 2.1 Introdução

A cognição dos indivíduos é formada por características da mente, mas estas não são isoladas, possuem relação com os fatores institucionais. De acordo com Nooteboom (2007), esta ideia segue a concepção de uma “cognição incorporada”<sup>30</sup>, isto é, apesar de a cognição pertencer ao cérebro e ao corpo do indivíduo, ela também possui aspectos do meio e da relação entre os indivíduos. *“The central idea is that the brain/mind is doubly embedded: not only in the body, but also in the environment”* (KRECKÉ; KRECKÉ, 2007, p. 5).

Uma das principais contribuições relacionadas aos aspectos institucionais do comportamento dos indivíduos é oferecida por Thorstein Bunde Veblen, considerado um dos precursores do institucionalismo e fundamental para a análise evolucionista da Economia (HODGSON, 2012).

Veblen (1983) retoma diferentes etapas históricas para descrever as mudanças das condições de emulação de uma sociedade e a predominância de aspectos pecuniários no comportamento. O “consumo conspícuo” de Veblen (1983) compreende o comportamento dos indivíduos com base nos hábitos do pensamento relacionados ao consumo de bens ou serviços que garantam honra, identificados por um sentimento de superioridade em relação às outras pessoas. Para o mesmo autor, o caráter honorífico é encontrado nas pessoas que possuem propriedade desses bens caros e que não estão vinculadas às atividades produtivas. Neste sentido, o indivíduo busca a acumulação de riqueza e almeja a superação do padrão de vida dos demais integrantes do grupo ao qual pertence (“emulação pecuniária”) (VEBLEN, 1983).

Ao utilizar o “consumo conspícuo”, Veblen (1983) descreve como os indivíduos se comportam conforme as instituições e o contexto histórico de uma sociedade. A abordagem vebleniana considera de forma direta ou indireta as interações entre os indivíduos, a cognição,

---

<sup>30</sup> *“Embodied cognition yields a principle of ‘methodological interactionism’, to replace both the methodological individualism of economics, which yields under socialisation, and the methodological collectivism of (some) sociology, which yields over-socialisation. Thereby, it offers a philosophical basis for integrating economics and sociology”* (NOOTEBOOM, 2007, p. 146).

as instituições e o meio social, o que diferencia os trabalhos de Veblen dos tradicionais em Economia e reforça o aspecto ontológico desta ciência<sup>31</sup> (CONCEIÇÃO, 2012).

Para compreender o comportamento dos indivíduos, Veblen (1914) utiliza os hábitos e os instintos. Estes aspectos institucionais possuem características cognitivas, uma vez que também envolvem processos do pensamento (HODGSON, 1993). Os hábitos são formações sociais e os instintos possuem, para Veblen (1914), uma característica peculiar, que vai além do conceito biológico da natureza humana, pois incluem a teleologia.

Assim, os aspectos cognitivos considerados principalmente por autores da chamada “economia comportamental”, representados neste trabalho por elementos como a racionalidade limitada, os dois sistemas cognitivos (intuição e deliberação) e as heurísticas, não apresentam-se como suficientes para a análise do comportamento dos indivíduos. “Em geral, a economia comportamental não tem dado tanta atenção às instituições ou, mais amplamente, ao contexto social em que operam os agentes econômicos”<sup>32</sup> (CASTRO, 2014, p. 116). Da mesma forma que as habilidades cognitivas não são isoladas e geradas apenas pela fisiologia humana, os indivíduos são seres sociais, de modo que seja fundamental incluir os aspectos institucionais do comportamento (HODGSON, 1998). É neste ponto que reside a problemática deste capítulo: ao considerar a importância dos aspectos cognitivos sobre o estudo do comportamento dos indivíduos, percebe-se que estes não são suficientes, pois não incluem as instituições veblenianas, ou seja, os hábitos do pensamento, e nem há referência para os instintos humanos. Assim, como avançar no estudo do comportamento dos indivíduos para além dos aspectos cognitivos e introduzir os aspectos institucionais - instintos e hábitos - citados por Veblen?

O objetivo geral deste capítulo é apresentar os aspectos institucionais do comportamento dos indivíduos através da abordagem vebleniana. Os objetivos específicos são desenvolvidos em dois tópicos. Inicialmente são expostas algumas contribuições de Veblen sobre instituições e comportamento, com ênfase na ideia de consumo conspícuo como forma de contextualizar a existência de hábitos e instintos em uma sociedade. Em um segundo momento, é feita uma caracterização dos aspectos institucionais – os instintos e os hábitos – no sentido vebleniano. Por fim, fazem-se algumas considerações.

---

<sup>31</sup> Geoffrey M. Hodgson também é apontado por Conceição (2012) como um autor que, como Veblen, faz uma análise das inter-relações das instituições, dos indivíduos e do ambiente, o que reforça aspectos evolutivos e ontológicos.

<sup>32</sup> “O foco da economia comportamental nas capacidades, processos e propensões individuais (sobretudo nos fatores cognitivos) limita seu poder explicativo/preditivo” (CASTRO, 2014, p. 116).

## 2.2 Instituições e comportamento em Veblen

Thorstein Bunde Veblen, economista e sociólogo americano, é um dos principais pilares da Economia Institucional com ênfase nas discussões sobre instituições e comportamento dos indivíduos (COSGEL, 1997; HODGSON, 2012). De acordo com Hodgson (1998), Veblen possui influência evolucionária e multidisciplinar, e foi o primeiro economista que elaborou uma teoria econômica e institucional com bases darwinianas. Veblen pertence ao grupo dos chamados “velhos” institucionalistas<sup>33</sup> e entende que o indivíduo não deve ser considerado isolado e dado por natureza, mas como pertencente a uma sociedade que interage com as instituições (HODGSON, 1998).

Veblen (1919) apresenta dois fundamentos básicos: a “razão suficiente” e a “causa eficiente”. O primeiro, de forma geral, refere-se aos agentes racionais e inteligentes, que se baseiam em eventos futuros para comportarem-se no presente, sendo a ação econômica vista como teleológica<sup>34</sup>. A “causa eficiente” considera, por outro lado, relações processuais de causa e efeito, mudanças das variáveis com o passar do tempo e estímulos dos hábitos e convenções (VEBLEN, 1919).

Este entendimento baseado na “causa eficiente” é considerado por Veblen (1919) como uma “visão moderna” sobre o estudo do comportamento humano.

*The modern scheme of knowledge, on the whole, rests, for its definitive ground, on the relation of cause and effect; the relation of sufficient reason being admitted only provisionally and as a proximate factor in the analysis, always with the unambiguous reservation that the analysis must ultimately come to rest in terms of cause and effect (VEBLEN, 1919, p. 238).*

Isto vai ao encontro do que é chamado de “causação cumulativa”, em que Veblen (1998) destaca que a Economia deveria ser uma ciência evolucionária, com uma análise processual, não teleológica e não taxonômica. Nas palavras de Veblen (1909, p. 628), o crescimento da cultura é, por exemplo, causado por um processo cumulativo de habituação, de modo que este caráter cumulativo ocorre “[...] *because each new situation is a variation of what has gone before it and embodies as causal factors all that has been effected by what went before*”.

---

<sup>33</sup> Outros institucionalistas que pertencem ao grupo da “velha” economia institucional são Wesley Mitchell, John R. Commons, e Clarence Ayres, (RUTHERFORD, 1994).

<sup>34</sup> “A relação de razão suficiente é identificada com atividades deliberadamente racionais, em que o agente está envolvido no cálculo hedonista” (MONASTERIO, 1998, p. 72).

Conforme Conceição (2002, p. 96), este entendimento de processo refere-se ao fato de que “[...] o desenvolvimento da atividade econômica não pode ser entendido como algo preestabelecido, esperado, ou resultado ‘ideal’ da convergência ao equilíbrio”. Na verdade, de acordo com o mesmo autor, o que ocorre é um processo histórico de mudança que pode ser positivo (avanço) ou não (retrocesso), uma vez que para Veblen (1998), evolução é diferente de uma melhora de uma situação.

Apesar de Veblen (1919) não desconsiderar todos os aspectos da “razão suficiente”, para ele, as instituições relacionam-se com o fenômeno da “causa eficiente”, pois introduzem os hábitos e as preferências dos indivíduos. *“The wants and desires, the end and aim, the ways and means, the amplitude and drift of the individual's conduct are functions of an institutional variable that is of a highly complex and wholly unstable character”* (VEBLEN, 1919, p. 242-3).

O estudo do comportamento dos indivíduos numa abordagem institucionalista vebleniana leva em conta tanto os aspectos da “causa eficiente” quanto da “razão suficiente”, apesar de focar no primeiro. Conforme Monasterio (2005, p. 5), “em sentido equivalente, isso significa afirmar que a conduta humana é motivada por fatores racionais e habituais, conjuntamente”.

Os hábitos são essenciais na obra de Veblen (1919) pois são parte da investigação sobre o surgimento das instituições, e envolvem as formações sociais e materiais de uma sociedade. As instituições são os hábitos de pensamento de uma sociedade, isto é, uma instituição “[...] is a complex of habits of thought which reflect the habits of life embodied in the institutional structure of society” (VEBLEN, 1919, p. 44).

Uma maneira de surgirem hábitos de vida é através das exigências materiais de uma sociedade. Veblen (1914) chama estas exigências criadas socialmente de *“the state of the industrial arts”*, uma vez que elas impõem certos padrões de comportamento na sociedade, sendo constituídos por heranças culturais.

*The state of the industrial arts is a fact of group life, not of individual or private initiative or innovation. It is an affair of the collectivity, not a creative achievement of individuals working self-sufficiently in severalty or in isolation. In the main, the state of the industrial arts is always a heritage out of the past; it is always in process of change, perhaps, but the substantial body of it is knowledge that has come down from earlier generations* (VEBLEN, 1914, p. 103).

Os hábitos de vida motivados principalmente por essas mudanças materiais provocam os hábitos de pensamento, que são formados por fenômenos imateriais (SILVA, 2010). Ao

considerar que a sociedade cria certas exigências ou padrões de vida e de pensamento a serem seguidos por todos, e que isto passa de uma geração para outra, Veblen (1914) entende o comportamento do indivíduo com base em aspectos institucionais. Ou seja, o comportamento do “homem vebleniano”<sup>35</sup> é complexo e se compõem não apenas de hábitos, mas também de instintos (ALMEIDA, 2010; HODGSON, 1998).

Antes de caracterizar o comportamento humano com base nos dois pilares - os instintos e os hábitos -, Veblen (1983) propõe uma contextualização através da discussão sobre “consumo conspícuo”, que traz os hábitos e os instintos de uma sociedade, em especial da “classe ociosa”, em diferentes momentos históricos.

### 2.2.1 Instituições e comportamento de consumo conspícuo

Apesar de existirem autores que tratem o “consumo conspícuo” com foco na atividade de consumo, Veblen (1983) quer chamar atenção para os processos que envolvem o comportamento em um sentido geral, sendo o consumo apenas uma maneira de demonstrar as manifestações pecuniárias e culturais que, através dos instintos e hábitos, compõem os indivíduos<sup>36</sup>.

Na obra “A Teoria da Classe Ociosa: Um Estudo Econômico das Instituições”, publicada em 1899, Veblen retoma inicialmente aspectos históricos e institucionais que compõem o comportamento dos indivíduos (VEBLEN, 1983). A chamada “classe ociosa” surge na passagem da selvageria primitiva para o estágio de barbárie, quando é instituída a propriedade. Este segmento social é visto como ligado às atividades “dignas”, que são desvinculadas do aspecto produtivo das atividades industriais e rotineiras<sup>37</sup> (VEBLEN, 1983).

A passagem de uma fase histórica para outra pode indicar mudanças nos hábitos de vida. Conforme Veblen (1983), na fase inicial da sociedade humana, a luta era considerada como algo honorífico. No entanto,

---

<sup>35</sup> Sobre a interpretação da crítica de Veblen ao “homem econômico”, ver Hodgson (1993).

<sup>36</sup> Alguns autores utilizam o termo “instituições de consumo” para tratar da discussão que envolve o comportamento de consumo e as instituições, como é o caso de Cosgel (1997), Dolfsma (2002) e Almeida (2007). Além disso, esta discussão pode direcionar-se para o consumo como objeto central de análise, que é o caso de Dalal (2014).

<sup>37</sup> As pessoas que participavam de atividades como esporte, sacerdócio, exército, ou seja, de funções resultantes do ócio e da emulação, eram consideradas nobres e pertencentes a “classe ociosa”; enquanto que os indivíduos ligados ao trabalho industrial eram vistos como “indignos” (VEBLEN, 1983).

[...] o critério na classificação dos fatos muda à medida que a cultura evolui, isso porque muda o fim, em função do qual se apreendem tais fatos, mudando o ponto de vista dominante. Em suma, os traços salientes e decisivos de um tipo de atividade ou de uma classe social num determinado estágio de cultura não terão a mesma importância relativa para os fins de classificação num estágio subsequente (VEBLEN, 1983, p. 8).

A mudança de padrões de comportamento ocorre lentamente e “assim que a tradição se firma, o senso comum da comunidade a erige em regra de conduta [...]” (VEBLEN, 1983, p. 10). O aspecto normativo das instituições está na formação social de hábitos de pensamento, como é o caso da crença, identificada por Veblen (1983), de que o trabalho industrial não possui prestígio e, por isso, é algo desligado da classe social superior.

Com o passar do tempo, o padrão de vida exigido por uma sociedade pode ir modificando-se, como é o caso dos bens de consumo de caráter honorífico. De acordo com Dalal (2014), antes da Segunda Guerra Mundial, as pessoas que possuíam carros eram vistas como privilegiadas e superiores; mas, com o passar dos anos e a generalização deste hábito, a posse de automóveis perdeu o *status* de riqueza, a não ser que seja para carros de luxo.

Uma vez inseridas na sociedade, as instituições podem modificar-se de forma gradual, positiva ou negativamente. Exemplo disso é, para Veblen (1983), a deterioração dos hábitos de boas maneiras com o avanço industrial.

[...] As maneiras e o comportamento dos homens, nas modernas comunidades industriais, mesmo no seio das classes mais altas, são infelizmente ruins, a decadência do código de bom tom, nas classes especificamente industriais, isto é, a vulgarização da vida, se tornou uma das principais enormidades da civilização de nossos dias, aos olhos de todos que têm sensibilidade delicada. [...] O decoro é produto e sintonia da existência de uma classe ociosa e que somente se desenvolve plenamente num regime de *status* (VEBLEN, 1983, p. 25-6).

Alguns hábitos que pertencem apenas às classes superiores podem, no decorrer do tempo, difundir-se a fim de tornarem-se uma utilidade intrínseca, ou uma instituição. Conforme Veblen (1983), os hábitos podem permanecer ou passar por mudanças, e as condições de emulação tendem a se alterar. Por exemplo, na fase primitiva, de acordo com o mesmo autor, as condições de emulação estavam vinculadas ao instinto pecuniário que dependia do hábito de pensar que medalhas e premiações resultantes de lutas garantiriam a superioridade. Com a evolução da sociedade, esse caráter honorífico passa também a ser concedido para a posse de bens de consumo e serviços, de modo que um dos motivos para almejar a propriedade<sup>38</sup> é

---

<sup>38</sup> A classe ociosa e a propriedade são duas instituições que surgiram juntas (VEBLEN, 1983).

exatamente a emulação (VEBLEN, 1983). Através da evolução da indústria, por exemplo, as pessoas passaram a demandar bens muito além do necessário para a subsistência, o que iniciou uma “competição pelo aumento dos confortos da vida, principalmente pelo aumento dos confortos físicos que o consumo de bens proporciona” (VEBLEN, 1983, p. 16).

O “consumo conspícuo” de Veblen (1983) representa o comportamento de aquisição de bens, através de herança ou de esforço próprio, para demonstrar poder pecuniário aos demais. O consumo ocorre, para Veblen (1983), para satisfazer as necessidades físicas do indivíduo e para atender as necessidades ditas “mais elevadas” como, por exemplo, aquelas relacionadas aos itens estéticos, espirituais, intelectuais, etc. Com o avanço da indústria, a riqueza passa a ser transmitida visualmente aos demais por meio da aquisição de bens e de serviços sofisticados.

Além do consumo requintado, o ócio é descrito por Veblen (1983) como possuidor de grande prestígio, de modo que a classe ociosa busca atividades não produtivas, como o esporte, para lhe conferir poder (“ócio conspícuo”), e contrata serviços para ficar em atividades improdutivas, demonstrando poder pecuniário aos demais (“ócio vicário”). Este grupo de indivíduos que compõe a classe ociosa vicária possui servos cujas ocupações são o ócio e o “consumo vicário”<sup>39</sup> (VEBLEN, 1983). “Aos olhos da comunidade os homens de prestígio precisam ter atingido certo padrão convencional de riqueza, embora tal padrão seja de certo modo indefinido [...]” (VEBLEN, 1983, p. 18).

Ter riqueza não é suficiente para conferir admiração, é preciso que o poder seja transmitido e visível para os demais. Esta disputa por egos leva à definição de “emulação pecuniária”, que é justamente a busca em possuir um padrão de riqueza visível e que esteja acima dos demais indivíduos (VEBLEN, 1983). Para Veblen (1983), não há um limite ou um padrão ótimo de emulação, pois o desejo de riqueza e a demonstração desta nunca se exalam.

Portanto, quando ocorre a diferenciação e a diversificação de bens e serviços, não apenas o ócio é denominado como uma atividade honorífica, o consumo, através do exibicionismo, torna-se outro meio para demonstrar superioridade. Ligada a ideia de emulação pecuniária, o “consumo conspícuo” representa a aquisição de bens valiosos que conferem respeitabilidade e *status* (VEBLEN, 1983). Estas práticas prestigiosas do contexto histórico de Veblen (1983) têm espaço nas classes superiores, como o hábito de pagar festas e fumar em lugares públicos<sup>40</sup>.

---

<sup>39</sup> O “consumo vicário” refere-se a uma pessoa que consome algo para demonstrar poder pecuniário de outro indivíduo, financiada por este último (VEBLEN, 1983).

<sup>40</sup> Além do poder reconhecido por pessoas que pagavam festas, certos hábitos e vícios de consumo também eram caracterizados como pertencentes exclusivamente às classes superiores. É o caso, por exemplo, do uso de bebidas alcoólicas caras e de narcóticos, sendo que as patologias oriundas desses vícios, naquela época, também “pertenciam” à nobreza (VEBLEN, 1983).

“Seja qual for a forma preferida de consumo, o fim colimado mediante essa preferência, a sua utilidade para o consumidor se baseia na virtude dessa mesma preferência” (VEBLEN, 1983, p. 47).

Os bens até podem ser inicialmente produzidos e consumidos como fins úteis das necessidades inatas (exemplo: comer, beber, vestir-se, etc.). No entanto, com o desejo de emulação, de acordo com Veblen (1983), o consumo passa a ter uma “utilidade secundária”, também chamada de “utilidade indireta”, que é a obtenção de honra e prestígio. Para este autor, os bens de consumo podem apresentar utilidade e superfluidade ao mesmo tempo, pois, em produtos que representam apenas símbolos de ostentação encontra-se a utilidade exatamente nesta característica ostensiva. Da mesma forma ocorre com os bens produtivos, como as máquinas e as ferramentas, pois estes, conforme Veblen (1983), também podem representar hábitos de exibição, uma vez que os indivíduos podem comprar maquinários melhores apenas para “comparação invejosa” e não necessariamente para ganhos de produtividade.

A utilidade é considerada, então, como baseada na beleza e no sentimento, e não unicamente na função material. Veblen (1983) apresenta o exemplo de uma colher de prata cinzelada à mão que não é mais útil, no sentido material, do que uma colher de prata feita na máquina. No entanto, de acordo com o autor, a colher feita manualmente é mais cara e por isso possui o “senso da beleza”, o qual representa a utilidade deste artigo. A satisfação do consumidor em comprar produtos belos e caros está na ideia popularmente difundida, mas que não necessariamente é verdadeira, de que “o bonito é caro”. As pessoas têm “[...] o hábito de censurar coisas baratas como intrinsecamente desonrosas e indignas devido a seu baixo preço” (VEBLEN, 1983, p. 71).

Tão completamente se arraigou em nosso pensamento esse hábito de aprovarmos o caro e desaprovamos o barato, que adotamos pelo menos alguma dose de desperdício em nosso consumo, muito embora tais artigos sejam consumidos na mais estrita intimidade e sem a menor ideia de ostentação. Todos sentimos, sinceramente e sem possibilidades de engano, que estamos mais edificados por haver, mesmo na intimidade do nosso lar, comido nossa refeição diária com talheres de prata lavrada a mão, ou em porcelana também pintada a mão (frequentemente de valor duvidoso), postos em toalhas de linho de alto preço (VEBLEN, 1983, p. 72).

Conforme Veblen (1983, p. 61), “[...] a utilidade dessas coisas para o que as possui é menos devida à sua beleza intrínseca do que à sua posse e consumo conferem, ou à censura que impedem”. Para este autor, o alto preço, “que se mascara de beleza”<sup>41</sup>, acaba caracterizando o

---

<sup>41</sup> O senso de beleza pode ser superado pelo senso de valor e raridade, caracterizando o que seria a utilidade para estes bens, como o caso de pedras preciosas (VEBLEN, 1983).

produto como honorífico e mais “útil”, o que é chamado de “dispêndio conspícuo”. Em geral, “achamos belas as coisas, proporcionalmente a seu preço caro” (VEBLEN, 1983, p. 78).

É de notar que, em sua seleção de bens utilizáveis no mercado a varejo, os compradores são guiados mais pelo acabamento e o artesanato dos bens, do que por quaisquer sinais de utilidade substancial. Os bens, para se venderem, têm de possuir uma apreciável parcela do trabalho gasto em conferir-lhes as marcas de dispêndio honorífico, em adição ao que lhes confere prestimosidade para o uso material a que devem servir. Esse hábito de fazer do alto custo visível uma regra de prestimosidade naturalmente serve para realçar o custo acrescentado dos artigos de consumo. Alerta-nos contra o barato, identificando, em certo grau, o mérito da coisa com o seu custo (VEBLEN, 1983, p. 72-3).

Este padrão de vida perseguido pelos indivíduos faz com que o motivo do consumo não seja apenas consumir para demonstrar poder pecuniário, mas também para evitar comentários e olhares negativos. Em outras palavras, consome-se para estar de acordo com as regras de decência que são impostas socialmente. Esta constatação procede pois, o consumo de bens “supérfluos” faz parte dos hábitos de pensamento dos indivíduos.

Um exemplo de segmento de bens de consumo que retrata o consumo conspícuo é o vestuário<sup>42</sup>. Para Veblen (1983), os estilos das roupas estão sempre aos olhos dos indivíduos e, por isso, são os causadores da primeira impressão. O gasto com vestuário decorre principalmente do desejo dos indivíduos de vestirem-se de forma respeitosa e honrosa, muito além da sua utilidade física. De acordo com Veblen (1983, p. 78), “[...] o motivo consciente de quem usa ou compra vestuário conspícuamente dispendioso é a necessidade de se conformar com o uso estabelecido, e de viver à altura do padrão adotado no tocante ao gosto e à respeitabilidade”.

Uma instituição essencial quando analisa-se a utilidade indireta e o consumo conspícuo, principalmente no ramo do vestuário, é a moda. As pessoas gostam, de acordo com Veblen (1983), do que está na moda, sendo que qualquer desvio em relação a esta é visto como uma ofensa. A moda, desta forma, é pensada mercadologicamente como algo a proporcionar honorabilidade ao seu possuidor, uma vez que os bens podem transmitir, pelo menos em algum sentido, os atributos de honra e prestígio.

Para Veblen (1983, p. 79), “[...] esse princípio de ‘novidade’ da moda é outro corolário resultante da lei do dispêndio conspícuo”, pois a moda muda em toda estação do ano e incorre conspícuamente em maiores despesas e necessidades subjetivas. “As mudanças da moda são a

---

<sup>42</sup> “[...] Não foi curiosidade aleatória de Veblen a escolha do vestuário como objeto de atenção para a teoria econômica. O vestuário, como ele mesmo indicou, sendo uma linguagem não verbal, coloca em evidência, *prima facie*, as simbólicas ou reais condições pecuniárias do indivíduo” (CRUZ, 2014, p. 127).

expressão da busca incansável de alguma coisa que se recomende ao nosso senso estético [...]”<sup>43</sup> (VEBLEN, 1983, p. 80).

Existe de um lado a “lei psicológica” de que as pessoas repudiam a inutilidade dos bens (o chamado “instinto de trabalho eficiente”); e, de outro, o “princípio do dispêndio conspícuo”, voltado para gastos “inúteis” (VEBLEN, 1983). A explicação para isto é que a inovação em vestuário, por exemplo, que é representada pela constante mudança do que está na moda, supera esta ideia de “futilidade” da mercadoria, através da confecção de peças diversificadas e/ou diferenciadas que proporcionem utilidade em todos os seus sentidos. “Um novo estilo entra em voga e continua preferido durante uma estação e, pelo menos enquanto é novidade, as pessoas geralmente o acharão atraente. A moda prevalecente transmite a sensação de que é bela” (VEBLEN, 1983, p. 81).

Quanto maior a riqueza de uma comunidade, mais forte é o princípio do dispêndio conspícuo. Os consumidores vivem em uma constante competição na aquisição e exposição de bens, e o motivo para isto encontra-se justamente na comparação entre o indivíduo e o seu grupo ou um grupo superior em que este não faz parte (VEBLEN, 1983).

Para Veblen os gastos de uma sociedade são ditados pela classe mais rica, como uma norma socialmente aceita do que é belo, de modo que “[...] *the evolution of tastes and preferences is a result of a search for pleasure according to an emulative logic*” (ALMEIDA, 2010, p. 31). Portanto, “[...] o padrão de vida, que em geral governa os nossos esforços, não são os gastos ordinários comuns, já alcançados; é o consumo ideal pouco além do nosso alcance, ou cujo alcance requer um certo esforço” (VEBLEN, 1983, p. 49).

Veblen (1983) inclui no princípio do consumo conspícuo, composto de normas que tornam o gasto honorífico, a existência de hábitos de pensamento sobre o senso da beleza, da obrigação e da verdade científica<sup>44</sup>. As pessoas não se comportam de maneira isolada, são movidas também por grupos ou classes sociais, que incentivam o sentimento de poder pecuniário (VEBLEN, 1983).

---

<sup>43</sup> Além da moda, conforme Veblen (1983), existem os “costumes nacionais ou populares” que abrangem produtos mais baratos, de gosto popular e que perduram por mais tempo na sociedade. Estes também são chamados de “costumes estáveis”, uma vez que pertencem aos grupos de pessoas relativamente parecidas nos gostos e hábitos, normalmente presentes em cidades menos modernas e que não possuem o “dispêndio conspícuo” como elemento central (VEBLEN, 1983).

<sup>44</sup> Mesmo que, por exemplo, o fato dos santuários religiosos e das roupas dos sacerdotes serem ornamentados e dispendiosos, e isso não interferir no conforto físico dos indivíduos, entende-se “[...] que assim devem ser” (VEBLEN, 1983, p. 58). “Esse ideal, popularmente aceito, do procedimento e dos acessórios adequados a tais comunhões, é, naturalmente, em grande medida, modelado pela compreensão popular daquilo que é intrinsecamente digno e belo no comportamento e no ambiente humano em todas as relações dignificantes” (VEBLEN, 1983, p. 59).

Para Veblen (1983), na “lei seletiva do consumo conspícuo” existem regras de consumo para fazer com que o indivíduo alcance certo nível de gastos, sendo que estas normas se transformam em hábitos de pensamento. Isto demonstra, conforme o mesmo autor, que os interesses econômicos não estão isolados, eles relacionam-se com os hábitos e os instintos de uma sociedade.

Ao considerar este cenário, o indivíduo é visto como formado de hábitos e instintos, que possuem estímulos proporcionados pela fisiologia humana mas também pelo ambiente e, para avaliar os efeitos destes, as pessoas fazem o uso do raciocínio.

*Man's life is activity; and as he acts, so he thinks and feels. This is necessarily so, since it is the agent man that does the thinking and feeling. Like other species, man is a creature of habits and propensities. He acts under the guidance of propensities which have been imposed upon him by the process of selection to which he owes his differentiation from other species. He is a social animal; and the selective process whereby he has acquired the spiritual make-up of a social animal has at the same time made him substantially a peaceful animal. The race may have wandered far from the ancient position of peacefulness, but even now the traces of a peaceful trend in men's everyday habits of thought and feeling are plain enough (VEBLEN, 1898, p. 192-3).*

Além da capacidade de raciocínio que diferencia os seres humanos das demais espécies, os indivíduos também são vistos como “senhores da criação”, uma vez que realizam transformações materiais necessárias para a manutenção da vida (VEBLEN, 1898). Isto se aproxima do “instinto de trabalho eficiente” e dos hábitos de caráter pacífico e industrial, uma vez que a realidade exige constante adaptação e criação de meios para realizarem-se atividades que garantam a vida da comunidade (VEBLEN, 1983).

Portanto, para falar de comportamento, Veblen (1983) considera fundamental tratar de instituições e, para chegar nisso, é necessário passar pelos instintos e hábitos, o que de certa maneira vincula aspectos institucionais e cognitivos do comportamento humano.

### **2.3 Instituições e comportamento: os hábitos veblenianos**

Veblen (1983), ao estudar o comportamento humano, considera os processos anteriores à ação, os quais incluem os hábitos e os instintos. Como há limitações de pensamento, os indivíduos baseiam-se em estímulos habituais existentes (VEBLEN, 1983). Desta forma,

considerar o comportamento em um contexto processual é passar por aspectos que envolvem o contexto histórico do ambiente, os hábitos de uma sociedade e os instintos humanos.

Os hábitos são resultados de fatores passados, e compõem o comportamento dos indivíduos tanto no ambiente de trabalho quanto de lazer. Conforme Veblen (1914), o surgimento da indústria, por exemplo, impõe mudanças nas atividades habituais relacionadas à mão-de-obra. De acordo com o mesmo autor, a força muscular é substituída por processos mecânicos, de modo que esta mudança afeta principalmente as classes de trabalhadores envolvidas com os trabalhos manuais da indústria. Com o passar do tempo, isso também vai interferir nos hábitos da vida e da mente dos indivíduos e, conseqüentemente, nos seus comportamentos<sup>45</sup> (VEBLEN, 1914).

Por mais que os hábitos sejam fundamentais na análise vebleniana do comportamento, é preciso destacar que estes não equivalem à mesma definição de comportamento, pois são uma propensão a estes (HODGSON, 2002). Os hábitos não são vistos como resultantes de um comportamento, mas como geradores destes, estando ligados ao conhecimento e a crença (HODGSON, 1998). Desta forma, como no caso da substituição da força humana pela força mecânica, os comportamentos e os pensamentos podem resultar de mudanças nas circunstâncias do meio e nos hábitos de uma sociedade. *“All ideas, including beliefs, preferences, and rational modes of calculation, were regarded as evolutionary adaptations to circumstances, established through the acquisition of habitual propensities”* (HODGSON, 1998, p. 179).

Os hábitos não exigem grandes esforços da mente, isto é, estão relacionados com costumes familiares e atividades rotineiras já existentes (VEBLEN, 1914). Os indivíduos não possuem dificuldades em realizar funções que estão habituados a fazer. Conforme Hodgson (1988), quando um indivíduo compra um carro, ele pode inicialmente pensar em quais momentos específicos irá usá-lo. Mas, após um tempo frequente de uso, andar de carro, ao invés de usar o ônibus ou andar a pé, pode ter se tornado um hábito, sem fazer grandes esforços da mente. *“Whatever their origin, repeated acts tend to congeal into habits, and become removed from the sphere of rational deliberation in the mind”* (HODGSON, 1988, p. 127).

---

<sup>45</sup> De acordo com Monasterio (1998), a definição aplicada às instituições aproxima-se com o contexto vivido na época de Veblen, em que de um lado estava a manufatura ainda de caráter teleológico, e do outro estava a indústria, em uma análise processual. Um hábito, seguido por um grupo de pessoas, institucionaliza-se e influencia a criação de outros comportamentos, podendo gerar novos hábitos, outras instituições, e assim por diante. As instituições, sob a forma de normas sociais ou leis, são a base para surgimento de outros hábitos de pensamento, o que exige uma análise em processo e permite o surgimento de novos hábitos (MONASTERIO, 1998).

Mesmo que possa existir a perpetuação de um hábito, a transmissão deste entre as gerações pode sofrer alterações com o tempo, uma vez que adquire-se conhecimento em diferentes etapas históricas (VEBLEN, 1914).

*What men can do easily is what they do habitually, and this decides what they can think and know easily. They feel at home in the range of ideas which is familiar through their everyday line of action. A habitual line of action constitutes a habitual line of thought, and gives the point of view from which facts and events are apprehended and reduced to a body of knowledge. What is consistent with the habitual course of action is consistent with the habitual line of thought, and gives the definitive ground of knowledge as well as the conventional standard of complacency or approval in any community. Conversely, a processor method of life, once understood, assimilated in thought works into the scheme of life and becomes a norm of conduct, simply because the thinking, knowing agent is also the acting agent. What is apprehended with facility and is consistent with the process of life and knowledge is thereby apprehended as right and good (VEBLEN, 1898, p. 195).*

Conforme Veblen (1898), quando um fator interfere nos hábitos de vida de uma sociedade, uma vez compreendido e difundido entre as pessoas, ele também interfere nos hábitos de pensamento e torna-se uma norma de comportamento. O comportamento dos indivíduos não é algo isolado, está ligado com os instintos e os hábitos de pensamento, o que forma certos padrões na vida em uma sociedade. *“The individual is but a single agent in each case; and he enters into each successive action as a whole, although the specific end sought in a given action may be sought avowedly on the basis of a particular interest”* (VEBLEN, 1998, p. 412).

O período histórico que compreende a análise das instituições e do comportamento dos indivíduos também precisa ser considerado. A história das relações econômicas de uma sociedade implica a história de vida desta, uma vez que os interesses econômicos relacionam-se com a estrutura cultural (VEBLEN, 1998). Desta maneira, as exigências históricas de sobrevivência e de manutenção da vida humana podem formar novos hábitos de vida e de pensamento. *“Changes in the material facts breed further change only through the human factor”* (VEBLEN, 1998, p. 410).

Essa interação da história com os instintos e os hábitos permite uma análise da sociedade pautada não apenas em elementos materiais, mas também incluindo as formas de pensar de cada indivíduo.

Isto é, atitudes pretéritas incorporadas de modo usual tornam-se referência para os membros de uma sociedade, de tal modo que os indivíduos refletem tais práticas como naturais, intemporais ou mesmo necessárias. A interrelação dos sujeitos emerge em meio à atmosfera criada pelas disposições habituais. [...] A própria percepção do instinto em Veblen é apurada pelos fatores imateriais que balizam a ação social.

Tais fatores, definidos como hábitos de pensamento, corrigem, de certo modo, por meios sociais, as propensões instintivas de natureza inata (SILVA, 2010, p. 298).

É por isso que na concepção vebleniana é preciso considerar instintos e hábitos conjuntamente e não ignorar o período histórico da análise. As características habituais também podem gerar padrões de vida em uma sociedade. “O padrão de vida é pela sua natureza um hábito. [...]. A dificuldade em abandonar um padrão estabelecido consiste na dificuldade em quebrar um hábito já formado” (VEBLEN, 1983, p. 51). Mesmo que existam pressões por mudanças, os indivíduos são resistentes às alterações nos seus padrões de vida, uma vez que os hábitos antigos já estão fortemente enraizados através da cultura.

[...] Os hábitos mais antigos e arraigados que governam a vida do indivíduo - aqueles que afetam a sua existência como um organismo - são os mais persistentes e imperiosos. Além dessas, situam-se as exigências mais elevadas - hábitos de formação posterior do indivíduo ou da raça -, numa gradação um tanto irregular e de forma alguma invariável (VEBLEN, 1983, p. 51).

Em Veblen (1983), a instituição pode ser vista como resultado de um comportamento padrão que foi seguido por um grupo de pessoas no decorrer de um tempo, como é o caso dos hábitos culturais. Um conjunto cumulativo de hábitos constitui a cultura de uma sociedade e uma consequência destes hábitos de pensamento difundidos é a formação de instituições (VEBLEN, 1919).

As instituições são elas próprias o resultado de um processo seletivo e adaptativo que modela os tipos prevalentes, ou dominantes, de atitudes e aptidões espirituais; são, ao mesmo tempo, métodos especiais de vida e de relações humanas, e constituem, por sua vez, fatores eficientes de seleção (VEBLEN, 1983, p. 87).

Um hábito antigo é mais difícil de ser esquecido ou substituído por outro. “Em geral, quanto mais antigo o hábito, tanto mais inquebrantável; e quanto mais um determinado hábito coincidir com os costumes, tanto maior a persistência com que se fixará” (VEBLEN, 1983, p. 51). A mente humana se inclina para os hábitos passados que perduram por longos tempos e compõem o comportamento dos indivíduos de uma sociedade (VEBLEN, 1983).

Conforme Veblen (1914), ao mesmo tempo em que o hábito é transmitido entre gerações através da educação, tradição e formação, ele também cria costumes e convenções. De acordo com este autor, da mesma forma que um conjunto de hábitos de pensamento se difunde e se configura como instituições que moldarão o comportamento, as instituições podem restringir comportamentos e desenvolver novos hábitos.

É nesta direção que Veblen (1998) justifica as instituições modernas através de hábitos de pensamento antigos, uma vez que o surgimento de novos hábitos está condicionado às instituições já existentes. *“The economic life history of the individual is a cumulative process of adaptation of means to ends that cumulatively change as the process goes on, both the agent and his environment being at any point the outcome of the past process”* (VEBLEN, 1998, p. 411). Esta característica de continuidade das instituições é, conforme Veblen (1998), um fator que demonstra certo padrão de vida de uma sociedade.

Mesmo que o indivíduo seja único, detentor da capacidade de decisão final, a formação do comportamento sofre interferências do fator histórico, social e institucional. Alguns hábitos são selecionados e disseminados pela sociedade, configuram-se como instituições e exigem que as pessoas se adaptem às variações (VEBLEN, 1998). Desta maneira, ocorrem mudanças na estrutura social desde que existam alterações conjuntamente nos hábitos do pensamento (instituições), ou seja, *“a evolução da sociedade é substancialmente um processo de adaptação mental de parte do indivíduo [...]”* (VEBLEN, 1983, p. 88).

A situação de hoje modela as instituições de amanhã mediante um processo seletivo e coercitivo, atuando na habitual opinião humana sobre as coisas, e assim alterando, ou envigorando um ponto de vista ou uma atitude mental herdada do passado. As instituições – o que vale dizer, os hábitos mentais – sob a orientação das quais os homens vivem são, por assim dizer, herdadas de uma época anterior; época mais ou menos remota, mas, em qualquer caso, elaboradas no passado e dele herdadas. As instituições são o produto de processos passados, adaptados a circunstâncias passadas, e por conseguinte nunca estão de pleno acordo com as exigências do presente (VEBLEN, 1983, p. 88).

O aparato institucional que hoje vigora é, então, resultado de padrões seguidos no passado, podendo ter sofrido alterações motivadas principalmente por forças econômicas (VEBLEN, 1983). As instituições econômicas incluem *“métodos habituais de dar continuação ao modo de vida da comunidade em contato com o ambiente material no qual ela vive”*, e permitem, por um lado, o seu conservadorismo, mas, por outro lado, estão sujeitas às pressões externas por mudanças (VEBLEN, 1983, p. 89).

Estas mudanças não ocorrem apenas no ambiente, mas também no próprio indivíduo. Para Veblen (1998), quando ocorrem alterações de ordem econômica, isso implica mudanças nos hábitos e comportamentos dos indivíduos. *“What is true of the individual in this respect is true of the group in which he lives. All economic change is a change in the economic community, - a change in the community’s methods of turning material things to account”* (VEBLEN, 1998, p. 412).

Por outro lado, além das forças que pressionam por mudanças, alguns hábitos podem se manter por um longo tempo em uma sociedade, pois alterá-los implica maior esforço da mente na direção de um novo padrão, sendo este um dos motivos que explica o conservadorismo das classes e das instituições (VEBLEN, 1983).

Essas instituições assim herdadas, esses hábitos mentais, pontos de vista, atitudes e aptidões mentais, ou seja lá o que for, são, portanto, um elemento conservador; e esse é um fator de inércia social, de inércia psicológica, de conservantismo (VEBLEN, 1983, p. 88).

Veblen (1983) chama de “conservantismo” uma das características presentes na classe social superior, uma vez que esta possui hábitos mais fortemente enraizados e não cede facilmente às mudanças. O grupo, em que o indivíduo pertence, possui um padrão de vida com os sinônimos do que é certo e bom; uma mudança neste padrão, caso ocorra, acontece lentamente e é motivada principalmente por forças econômicas (“pressão pecuniária”) (VEBLEN, 1983). Isto também se deve por uma característica cognitiva dos indivíduos: a aversão ou o repúdio às mudanças foi retratada por Veblen (1983), e também é sinalizada por economistas comportamentais<sup>46</sup>.

A aversão à mudança é em grande parte uma aversão ao incômodo de precisar fazer o reajustamento exigido por qualquer determinada mudança; e essa solidariedade ao sistema de instituições de qualquer determinada cultura de um povo fortalece a resistência instintiva oposta a qualquer mudança nos hábitos mentais humanos, até mesmo em assuntos que, em si mesmos, não têm maior importância (VEBLEN, 1983, p. 93).

Portanto, conforme Veblen (1983), não são tanto as alterações nos hábitos de pensamento que são desagradáveis, mas o fato de que as mudanças envolvem certo grau de esforço da mente e exigem grande nível de energia pessoal. De acordo com o mesmo autor, uma vez que uma instituição é inserida e aceita como padrão de vida por um grupo de indivíduos, estes terão seus hábitos de pensamento convergentes com esta e passarão a vigiar o comportamento dos demais indivíduos, para que não ocorram desvios de conduta.

O que ocorre, para Veblen (1983), é que os indivíduos estão inseridos em um processo de seleção com base nos comportamentos que seguirão. Quando um padrão de vida é tido como

---

<sup>46</sup> Kahneman (2012) descreve o “efeito dotação” como algo que ocorre juntamente com o sentimento de “aversão à perda”. Conforme o autor, o sentimento de apropriação e a incerteza quanto aos eventos futuros fazem com que os indivíduos prefiram a situação atual e mais segura ao invés da mudança que pode incorrer em perdas: é a preferência pelo “*status quo*”. Sobre isso, ver Capítulo 1.

melhor ou ideal, este passa a ser perseguido pelas pessoas e, quem não o faz, é excluído do grupo que pertence ou gostaria de pertencer.

Logo que determinada propensão ou determinado ponto de vista foram aceitos como padrão ou norma de vida autorizados, estes reagirão no caráter dos membros da sociedade que os aceitaram, e até certo ponto, modelarão seus hábitos mentais e exercerão uma vigilância seletiva no desenvolvimento das aptidões e das inclinações do homem. [...]. O material humano que não se preste aos métodos de vida impostos pelo esquema adotado sofre uma tal ou qual eliminação, bem como uma repressão (VEBLEN, 1983, p. 97).

A evolução social, para Veblen (1983), engloba a adaptação e a seleção de hábitos de pensamento, o que permite o surgimento de instituições. Esse processo é acompanhado também das mudanças naturais da humanidade (aspectos étnicos).

Os hábitos, para Hodgson (1988), são vistos como formas rápidas de pensar e agir, e podem resultar em ações positivas ou negativas. Conforme Hodgson (1988), o lado favorável está em usar os hábitos como uma maneira de facilitar as decisões em um ambiente complexo. O lado desfavorável, para o mesmo autor, indica que agir de maneira habitual em situações mais complexas, que exigem maior raciocínio, pode resultar em piores resultados.

*Veblen and the pragmatist philosophers regarded habit as an acquired proclivity or capacity, which may or may not be actually expressed in current behavior. Repeated behavior is important in establishing a habit. But habit and behavior are not the same. If we acquire a habit we do not necessarily use it all the time. A habit is a disposition to engage in previously adopted or acquired behavior or thoughts, triggered by an appropriate stimulus or context (HODGSON, 2006, p. 6).*

O indivíduo possui habilidades cognitivas e hábitos de pensamento, além de existir o instinto que está presente antes mesmo do conjunto de hábitos formados ao longo da vida. Este caráter habitual concede certas regularidades de comportamentos. Neste sentido, “*the strong influence of institutions upon individual cognition provides some significant stability in socioeconomic systems, partly by buffering and constraining the diverse and variable actions of many agents*” (HODGSON, 1998, p. 171).

Para Hodgson (2010), o comportamento não é simplesmente resultado de uma escolha (ação final), ele envolve os hábitos e instintos e, deste modo, processos deliberativos e intuitivos (com algum grau de raciocínio). “*While the formation of habits depends upon behaviour, and much behaviour is the consequence of choice, it is not all so. Behaviour can also be impelled by instincts and through non-deliberative channels*” (HODGSON, 2010, p. 5).

Não apenas os hábitos envolvem processos do pensamento e são essenciais para o estudo do comportamento humano, é preciso considerar também os instintos veblenianos. O caráter histórico é um fator de aproximação entre hábitos e instintos, sendo uma base para a constituição de símbolos, normas sociais, valores e para a formação dos chamados “hábitos de pensamento” (SILVA, 2010). Neste sentido, “Veblen admite que sobre o instinto aplica-se a disposição habitual - hábitos de vida tornados hábitos de pensamento. Entendemos, aqui, o instinto nos limites em que recebe influência do meio, isto é, das normas sociais” (SILVA, 2010, p. 300). Assim, para uma “teoria do comportamento humano”, Hodgson (1998) cita a importância de reintroduzir nas análises os hábitos e os instintos, como fez Veblen, de modo que “*all instinctive behaviour is subject to development and hence to modification by habit*” (VEBLEN, 1914, p. 38).

## 2.4 Instituições e comportamento: os instintos veblenianos

Os instintos ganham espaço especial na análise de Veblen (1914)<sup>47</sup> pois são os “principais motores” do comportamento humano. Este autor admite a dificuldade de apresentar um conceito exato e geral para o instinto, e afirma que a sua proposta também não é esta. Mesmo assim, esta incerteza na definição de instintos não implica que o termo não deve ser utilizado, mas que, na verdade, ele pode envolver diferentes concepções (VEBLEN, 1914).

Enquanto que para as ciências naturais, assim como para Hodgson (2010), o conceito de instinto mantém um caráter biológico<sup>48</sup>, isto é, representa algo inato à natureza humana, para Veblen (1914) a discussão não se limita a isso. A direção que é dada por Veblen (1914) para a delimitação dos instintos não segue somente uma natureza fisiológica, ou tropismática<sup>49</sup>, e nem exclusivamente um âmbito consciente. Conforme o mesmo autor, os instintos possuem características de ambas as dimensões e o que os diferencia é o objetivo final a ser alcançado.

---

<sup>47</sup> Thorstein B. Veblen desenvolve em 1898 um artigo específico para o caso dos instintos, “*The Instinct of Workmanship and the Irksomeness of Labor*”, que foi aprofundado com a publicação do livro “*The Instinct of Workmanship, and the State of the Industrial Arts*”, em 1914, considerado pelo próprio Veblen como sua obra mais importante (CONCEIÇÃO, 2007).

<sup>48</sup> “Ordinariamente as ciências da natureza tratam do instinto como resposta automática dos seres vivos, sob determinadas condições, às demandas do meio e àquelas provocadas por outros seres vivos. Contudo, a definição biológica de instinto não está muito próxima daquela pretendida por Veblen” (SILVA, 2010, p. 291).

<sup>49</sup> Os tropismos são características apenas fisiológicas, individuais, sem qualquer interferência social ou institucional (VEBLEN, 1914). Para Veblen (1914, p. 9), “*the recognised tropisms stand out, to all appearance, as sharply defined physiological traits, transmissible by inheritance intact and unmodified, separable and unblended, in a manner suggestively like the unit characters spoken of in latter day theories of heredity*”.

Este propósito último a ser atingido pelo instinto, que precisa ser pensado, caracteriza-o como teleológico e consciente (VEBLEN, 1914).

*Instinctive action is teleological, consciously so, and the teleological scope and aim of each instinctive propensity differs characteristically from all the rest. The several instincts are teleological categories, and are, in colloquial usage, distinguished and classed on the ground of their teleological content. As the term is here used, therefore, and indeed as it is currently understood, the instincts are to be defined or described neither in mechanical terms of those anatomical or physiological aptitudes that causally underlie them or that come into action in the functioning of any given instinct, nor in terms of the movements of orientation or taxis involved in the functioning of each. The distinctive feature by the mark of which any given instinct is identified is to be found in the particular character of the purpose to which it drives. "Instinct", as contra-distinguished from tropismatic action, involves consciousness and adaptation to an end aimed at (VEBLEN, 1914, p. 3-4).*

É importante deixar claro que a característica teleológica do instinto vebleniano possui um aspecto peculiar. O caráter teleológico do ato instintivo, de acordo com Veblen (1914), está no seu propósito, no seu objetivo de atingir um fim. No entanto, para conseguir isto, exige-se certa inteligência, variando em grau conforme o instinto que está sendo analisado (VEBLEN, 1914). Por mais que o instinto possua um aspecto teleológico (direciona-se para um fim específico), ele envolve os processos da mente, de modo que a ação humana, no sentido geral, não pode ser entendida como teleológica, uma vez que o comportamento, que irá resultar em uma decisão, envolve diferentes aspectos cognitivos e institucionais. Desta forma, o instinto envolve tanto a fisiologia do indivíduo quanto a sua capacidade de deliberar.

*The ends of life, then, the purposes to be achieved, are assigned by man's instinctive proclivities; but the ways and means of accomplishing those things which the instinctive proclivities so make worthwhile are a matter of intelligence. It is a distinctive mark of mankind that the working-out of the instinctive proclivities of the race is guided by intelligence to a degree not approached by the other animals (VEBLEN, 1914, p. 5-6).*

Percebe-se que ao mesmo tempo em que Veblen (1914) traz os instintos para a discussão institucional e social, algo que é tradicionalmente visto como uma característica biológica do ser e pertencente ao inconsciente, o autor também direciona seu conceito para a racionalidade e inteligência dos indivíduos. E esta racionalidade está relacionada com a teleologia dos instintos. A peculiaridade do caráter teleológico do instinto vebleniano envolve os processos (meios) que são necessários para chegar-se a um fim específico.

*The position of the instinct of workmanship in this complex of teleological activities is somewhat peculiar, in that its functional content is serviceability for the ends of life, whatever these ends may be; whereas these ends to be subserved are, at least in the*

*main, appointed and made worthwhile by the various other instinctive dispositions. So that this instinct may in some sense be said to be auxiliary to all the rest, to be concerned with the ways and means of life rather than with any one given ulterior end. It has essentially to do with proximate rather than ulterior ends. Yet workmanship is none the less an object of attention and sentiment in its own right. Efficient use of the means at hand and adequate management of the resources available for the purposes of life is itself an end of endeavour, and accomplishment of this kind is a source of gratification (VEBLEN, 1914, p. 31-2).*

Por mais que o instinto não exija um grande esforço da mente, é preciso ter inteligência e reflexão para chegar-se ao objetivo último, e isto é algo que pertence exclusivamente aos seres humanos (VEBLEN, 1914). Nas palavras de Veblen:

*[...] All instinctive action is intelligent in some degree; though the degree in which intelligence is engaged may vary widely from one instinctive disposition to another, and it may even fall into an extremely automatic shape in the case of some of the simpler instincts, whose functional content is of a patently physiological character (VEBLEN, 1914, p. 30).*

O instinto pode ser aparentemente simples, mas envolve os diversos meios e formas para atingir o fim desejado, passando por hábitos de pensar e agir. Esta maneira de entender os instintos demonstra que, por mais que uma ação instintiva possua um caráter teleológico e a inteligência é o meio para chegar-se ao fim planejado, o comportamento também contempla parte do inconsciente, distanciando-se do que é chamado de racionalidade perfeita (SILVA, 2010).

De todo modo, fica evidente que o instinto, conforme apontamento de Veblen, não se coaduna com imperativos puramente intuitivos e inconscientes. A ação dos seres humanos, como seres gregários dotados de senso de comunidade, é produto de um complexo variado de fatores tão mais difíceis de discernir quanto maiores são as variantes que se impõem aos homens. [...]. Curioso destacar que a opção do teórico diz respeito à razão, mas permite incorporar o que é inconsciente na explicação da interação social, daí o seu entendimento de instinto diferir da explicação tradicional, restrita à biologia, mobilizando, ao mesmo tempo, a racionalidade e a capacidade de escolha dos indivíduos. Assim, o autor não dialoga com uma noção restritiva tanto para o entendimento do instinto quanto da ação social (SILVA, 2010, p. 292).

Ou seja, o instinto vebleniano não possui elementos exclusivamente do inconsciente, uma vez que os indivíduos estão imersos em contextos sociais e históricos. É por isso que os instintos precisam ser analisados juntamente com os hábitos de pensamento de uma sociedade. Hodgson (2010) também aponta para os aspectos intuitivos e deliberativos da mente humana devido aos pilares institucionais - instintos e nos hábitos - presentes nas obras de Veblen.

*Instincts are not fixed behaviours; they are dispositions that can often be suppressed or diverted. It is fully acknowledged that the expressions of these feelings or dispositions depend on the social context, including culture. Crucially, these dispositions can be diminished or suppressed by cultural and other conditions (HODGSON, 2010, p. 3).*

Não há como desvincular os instintos dos hábitos. A linguagem, por exemplo, apesar de ser impossível de ser desenvolvida sem uma interação social, ela também não é possibilitada sem instintos primários (HODGSON, 2010). Para Hodgson (2010), é inegável a importância do hábito e das formações sociais que compõem o indivíduo no processo de interação com a sociedade e, ao mesmo tempo, é fundamental a compreensão do comportamento baseada nos instintos. Segundo o mesmo autor, os instintos e os hábitos complementam-se no estudo do comportamento dos indivíduos.

*Both instinct and habit are vital for individual development. Inherited dispositions are necessary for socialization to begin its work. Obversely, much instinct cannot manifest itself without the help of culture and socialization. Instinctive behaviour and socialization are not always rivals but often complements: they interact with one another. The degree to which we are affected by our social circumstances is immense, but that is no ground for the banishment of the concept of instinct from social theory (HODGSON, 2010, p. 3).*

É por isso que, em um primeiro momento, quando Veblen (1914) analisa separadamente os instintos em uma dimensão fisiológica e em uma dimensão consciente, parece haver a necessidade de delimitar qual destas possui maior importância analítica. No entanto, esta é uma tarefa difícil, e o próprio Veblen (1914) não identifica uma relação primordial e causal entre estas dimensões. Sem fazer referência à causalidade, “para Veblen, tem-se os fatores ligados à reprodução, à sobrevivência, à sexualidade, entre outros, num primeiro momento, devidamente arranjados conforme pressupostos sociais definidos historicamente, em conjunção com o primado da razão [...]” (SILVA, 2010, p. 293).

Os hábitos de uma sociedade, os instintos – em diferentes graus de consciência – e a história caminham juntos. Em outras palavras, além de os instintos veblenianos constituírem fatores fisiológicos e também racionais, eles possuem características constituídas pelo contexto histórico e social. “O instinto vebleniano resulta na conformação de instituições sociais, reguladoras, por natureza, da ação social. A história da humanidade poderia ser registrada pela renovação incessante dessas instituições, motivada em certa medida pelas disposições instintivas” (SILVA, 2010, p. 294-5).

Apesar de ser difícil classificar os instintos, Veblen (1914) aponta na direção de alguns “instintos universais”. Estes podem ser divididos em: “inclinação paternal” (*parental bent*),

“curiosidade vã” (*idle curiosity*), “instinto de trabalho eficiente” ou “instinto para artesanato” (*instinct of workmanship*) e “instinto predatório” (*predatory instinct*) (MONASTERIO, 1998).

O instinto de “inclinação paternal” inclui, segundo Veblen (1914), a preocupação dos indivíduos com a sobrevivência e o bem-estar de seu grupo familiar. Conforme o autor, este instinto representa muito mais do que a procriação e a manutenção do bem-estar dos filhos, envolve a preocupação com a vida das próximas gerações. Este representa um sentimento de preservação e garantia dos descendentes.

*So also, virtually all thoughtful persons, - that is to say all persons who hold an opinion in these premises, - will agree that it is a despicably inhuman thing for the current generation wilfully to make the way of life harder for the next generation, whether through neglect of due provision for their subsistence and proper training or through wasting their heritage of resources and opportunity by improvident greed and indolence. Providence is a virtue only so far as its aim is provision for posterity* (VEBLEN, 1914, p. 26).

O instinto de “inclinação paternal” visa garantir a sobrevivência das gerações posteriores, o que seria o caso, por exemplo, da preservação do meio ambiente e da administração dos recursos financeiros para que os descendentes não sejam prejudicados (VEBLEN, 1914).

O instinto da “curiosidade vã” está no fato de os indivíduos buscarem “conhecimento pelo conhecimento”, de modo a tratar-se de algo “vão”, sem relação monetária direta<sup>50</sup> (MONASTERIO, 1998).

Se o conhecimento resultante do instinto de curiosidade inútil resultará em aplicações úteis ou pecuniárias, é uma questão relacionada com os outros instintos e com as instituições. Por exemplo, se aplicado em conjunto com o instinto de trabalho eficaz, a curiosidade vã resultará em conhecimento visando à aplicação prática no sentido de ampliar o bem-estar material da comunidade (MONASTERIO, 1998, p. 46).

Desta forma, o conhecimento relacionado ao fenômeno da “curiosidade vã” é algo característico do ser humano, pois o indivíduo compreende a realidade sem necessariamente utilizar conhecimentos aplicados e aprendidos ao longo do tempo. Essa curiosidade é um conhecimento circunstancial e sem a preocupação e a necessidade de ser adquirido.

*Human curiosity is doubtless an idle propensity, in the sense that no utilitarian aim enters in its habitual exercise; but the material information which is by this means drawn into the agent's available knowledge may none the less come to serve the ends of workmanship* (VEBLEN, 1914, p. 88).

---

<sup>50</sup> A curiosidade vã desconsidera os elementos pecuniários (MONASTERIO, 1998).

Além destes, há o “instinto de trabalho eficiente” e o “instinto predatório”<sup>51</sup>. O ser humano é considerado, conforme Veblen (1898), um “animal social e pacífico”, que possui como um de seus principais motivadores para um trabalho bem feito: o “instinto de trabalho eficiente”. Para o mesmo autor, este instinto surge na fase de selvageria pacífica (período pré-histórico) e indica a relação dos humanos com os materiais para a manutenção da vida em comunidade. Os indivíduos buscam instintivamente, motivados por hábitos de pensamento de uma sociedade, por atividades úteis e eficazes como uma forma de alcançar os seus objetivos, repudiando a futilidade e valorizando a cooperação (VEBLEN, 1898).

Conforme Veblen (1898), a história cultural demonstra que os seres humanos desenvolvem atividades para resultar em bens ou serviços úteis. Para o autor, não deve-se generalizar que os indivíduos são, por natureza, esportistas, mas sim que possuem o “instinto de trabalho eficiente”, uma vez que dispõem no geral de um comportamento cooperativo, não individualista. “*What meets unreserved approval is such conduct as furthers human life on the whole, rather than such as furthers the invidious or predatory interest of one as against another*” (VEBLEN, 1898, p. 192).

Mesmo que Veblen (1898) admita que o ser humano possui, em certa medida, “aversão ao trabalho”, fruto normalmente da sobrecarga de atividades, o autor é objetivo quando considera que as pessoas são principalmente impulsionadas pelo “instinto de trabalho eficiente”. A “aversão ao trabalho” é um hábito da mente; o “instinto de trabalho eficiente” é, como o próprio nome sugere, um instinto, e representa uma característica necessária para a sobrevivência humana (VEBLEN, 1898). Para Veblen (1898), o “instinto de trabalho eficiente”, assim como outros instintos básicos e essenciais, tem dominância e é fundamental para garantir a manutenção da espécie.

De acordo com Veblen (1898), duas regras de conduta introduzidas pelo “instinto de trabalho eficiente” são: a eficiência e a serventia. Estes valores indicam o “conforto espiritual” de cada indivíduo perante a sociedade, pois “*the degree of effectiveness with which he lives up to the accepted standard of efficiency in great measure determines his contentment with himself and his situation. A wide or persistent discrepancy in this respect is a source of abounding spiritual discomfort*” (VEBLEN, 1898, p. 196).

Nesta visão, além de o instinto de realizar trabalhos úteis ser uma forma de garantia da vida da sociedade, os indivíduos agem desta maneira também para causar boa impressão para

---

<sup>51</sup> O “instinto de trabalho eficiente” e o “instinto predatório” possuem importância primordial pois são os pontos de partida para entendimento do pensamento vebleniano (SILVA, 2010).

os demais. Isto demonstra o caráter seletivo da vida em comunidade, uma vez que os indivíduos estão em constantes processos de adaptação e aceitação (VEBLEN, 1898). Com o passar do tempo, as habilidades entre os indivíduos passam a ser comparadas e o reconhecimento e a estima tornam-se objetivos de realização, com maior espaço para as condições de emulação. *“And what comes to be compared in an invidious comparison of this kind between agents is the force which the agent is able to put forth, rather than the serviceability of the agent's conduct”* (VEBLEN, 1898, p. 197).

O “instinto predatório”, por sua vez, apresenta-se na passagem de uma fase de selvageria pacífica para uma etapa predatória, de modo que a competição entre os indivíduos se acirra e a força e a luta ganham caráter honorífico<sup>52</sup> (VEBLEN, 1983).

*The conditions favorable to the growth of a habit of emulative demonstration of force are (1) the frequent recurrence of conjunctures that call for a great and sudden strain, and (2) exposure of the individual to a large, and especially to a shifting, human environment whose approval is sought. These conditions are not effectually met on the lower levels of savagery, such as human culture must have been during the early days of the use of tools. Accordingly, relatively little of the emulative spirit is seen in communities that have retained the archaic, peaceable constitution, or that have reverted to it from a higher culture* (VEBLEN, 1898, p. 198).

Da mesma forma, o “instinto predatório”, apesar de conflitar com o “instinto de trabalho eficiente”, deriva deste e possibilitou o surgimento de diversas instituições, como: a propriedade privada, o *status*, o esporte, a classe ociosa (MONASTERIO, 1998; SILVA, 2010). Como já apresentado numa seção anterior, com o passar do tempo, o “instinto predatório” possibilitou o surgimento da classe ociosa e do comportamento de consumo conspícuo, por conta da sua ênfase na busca da superioridade e do poder pecuniário (VEBLEN, 1983). “Em síntese, na transição para a fase predatória, a luta pela sobrevivência passa da luta do grupo contra um ambiente não humano para a luta contra um ambiente humano” (MONASTERIO, 1998, p. 47).

Esta relação com o momento histórico também justifica a característica de hereditariedade dos instintos. Para Veblen (1914), os instintos possuem traços hereditários não devido às características fisiológicas do ser humano, como algo transmitido de forma intacta e imutável. Na verdade, de acordo com Veblen (1914), existem traços hereditários que variam conforme as condições históricas de uma sociedade, uma vez que as pessoas migram para diferentes lugares, as raças e culturas misturam-se e o ambiente modifica-se.

---

<sup>52</sup> “[...] Se na selvageria pacífica o critério de estima do indivíduo fundamenta-se em sua capacidade de trabalho para o grupo, na fase seguinte valorizam-se as proezas (a caça e a guerra) em detrimento das atividades produtivas rotineiras” (MONASTERIO, 1998, p. 46-7).

*With a change in the situation, therefore, such as may come with the migration of a given racial stock from one habitat to another, or with an equivalent shifting growth of culture or change of climate, the requirements of survival are likely to change. Indeed, so grave are the alterations that may in this way supervene in the current requirements for survival, that any given racial stock may dwindle and decay for no other reason than that the growth of its culture has come to subject the stock to methods of life widely different from those under which its type of man originated and made good its fitness to survive (VEBLEN, 1914, p. 16).*

Esta ideia fortalece a importância de analisar conjuntamente os hábitos e os instintos, para a compreensão também da mudança institucional.

*[...] The habitual elements of human life change unremittingly and cumulatively, resulting in a continued proliferous growth of institutions. Changes in the institutional structure are continually taking place in response to the altered discipline of life under changing cultural conditions, but human nature remains specifically the same (VEBLEN, 1914, p. 18).*

Ou seja, de acordo com Veblen (1914, p. 13), “*the instincts are hereditary traits*”, e mesmo que seja identificada certa estabilidade com a transmissão de instintos entre as gerações, mudam-se as características habituais da vida humana e surgem outras instituições. “*Changes in the institutional structure are continually taking place in response to the altered discipline of life under changing cultural conditions, but human nature remains specifically the same*” (VEBLEN, 1914, p. 18).

Por mais que os instintos se verifiquem em diferentes etapas históricas, eles podem se manifestar de formas diferentes e seguir trajetórias diversas, de acordo com o quadro social e institucional vigente. Conforme Veblen (1914), esses meios existentes para alcançar um fim envolvem heranças de hábitos de pensamento que pertenciam às antigas gerações.

A interpretação de Veblen sobre o comportamento instintivo pode incluir diferentes graus de capacidade cognitiva, uns mais deliberativos e outros nem tanto (SILVA, 2010). Mesmo que o instinto tenha vínculo com as necessidades fisiológicas dos seres humanos, a análise vebleniana considera a razão e o contexto histórico e social. Silva (2010) propõe de maneira clara um resumo sobre a discussão conjunta dos hábitos e instintos em Veblen.

Primeiro: o instinto é influenciado por (a) forças fisiológicas ou inconscientes, (b) normas sociais e (c) pela razão, dado seu caráter teleológico; quando apontada a influência de forças fisiológicas (a), o autor pretendeu dar ao instinto um caráter geral e próprio de todo ser humano; quando apontada a influência das normas (b), o autor pretendeu caracterizar o instinto em sua natureza social. Segundo: a natureza social das práticas cotidianas consolida hábitos de vida; tais hábitos, por sua vez, transformam-se em hábitos de pensamento, institucionalizando costumes que têm a prerrogativa de alimentar as normas sociais (SILVA, 2010, p. 301-2).

Com base nisso, a cognição dos indivíduos deve ser entendida como incorporada também em elementos sociais e institucionais (NOOTEBOOM, 2007). “*Cognitive frameworks are learned and emulated within institutional structures. The individual relies on the acquisition of such cognitive habits, before reason, communication, choice, or action are possible*” (HODGSON, 1998, p. 180). As mensagens que são passadas pelas instituições irão depender da maneira como cada indivíduo, em particular e sob interferência do meio, absorve e interpreta as informações que envolvem o processo decisório (ALMEIDA; PESSALI, 2011).

*At the same time, however, interpretation is not possible without prior habits of thoughts. The formation of habits of thought is part of our cognitive abilities, and is sparked very early in life. Our first abilities are learned and then stored partly in our habits. Habits preserve knowledge, particularly of the tacit kind related to those abilities* (ALMEIDA; PESSALI, 2011, p. 378).

Os hábitos compõem o processo cognitivo e incluem aspectos com maior ou menor nível de raciocínio: “*some come about from an initial deliberation, others from instinctive reaction or emulation. Whatever its origin, a habit is normally a proclivity to act or think removed from the sphere of continuous deliberation*” (ALMEIDA; PESSALI, 2011, p. 379). Assim, os avanços nos estudos sobre comportamentos e indivíduos devem fazer referência aos aspectos cognitivos, como a racionalidade limitada, os processos cognitivos duais e as heurísticas, mas também aos aspectos institucionais, que incluem os hábitos e os instintos.

Entretanto, sabendo que os hábitos e os instintos devem ser analisados de forma conjunta para formar os aspectos institucionais do comportamento, e que estes se aproximam dos aspectos cognitivos, pois ambos incluem processos do pensamento, resta agora encontrar um elemento que possa ser utilizado como conciliador das dimensões cognitivas e institucionais abordadas neste trabalho.

## **2.5 Considerações do capítulo**

Este capítulo apresentou aspectos institucionais do comportamento dos indivíduos através da abordagem vebleniana. Com base na discussão sobre instintos e hábitos, percebeu-se que ambos elementos possuem ligação com a dimensão cognitiva do comportamento, que inclui os processos deliberativos e intuitivos da mente humana. Assim, a abordagem

institucionalista vebleniana trouxe grandes contribuições para avançar no estudo sobre comportamento e indivíduos.

Compreender o comportamento dos indivíduos em uma dimensão cognitiva e institucional vai além de apontar uma decisão ou escolha, ou seja, envolve a análise de um processo que antecede a ação, como é o caso do comportamento de “consumo conspícuo”. Nos fenômenos propostos por Veblen, o consumo dispõe de características que ultrapassam a utilidade física, pois constitui a formação da imagem pessoal perante um grupo. Através do consumo, é possível demonstrar o poder pecuniário do indivíduo, e isto é resultado de instintos e hábitos. O “consumo conspícuo” e a mudança nas condições de emulação descrevem a complexidade do comportamento humano frente aos aspectos cognitivos e institucionais, sendo essenciais para compreender o “instinto de trabalho eficiente” e outros instintos veblenianos. Enquanto que a maior parte dos instintos são mantidos entre gerações, as mudanças nas instituições correspondem às mudanças nos hábitos de pensamento de uma sociedade, como seria, por exemplo, a moda - uma instituição ou um hábito de pensar - provocar a alteração no hábito de consumo de certos bens que configuram *status*.

Os instintos e os hábitos formam o “homem vebleniano” e indicam que a racionalidade pode ser encontrada em menor ou maior grau. O indivíduo visto aqui não é racional no sentido perfeito do “homem econômico”, ele possui limitações e comporta-se de acordo com os contextos históricos. Muitos comportamentos podem resultar do instinto que, apesar de ser inato à vida humana, possui características racionais, pois é preciso consciência para atingir um fim específico. Os hábitos, por sua vez, são formados na sociedade e por ela difundidos. Eles possuem aspectos racionais no momento em que são criados e exercidos, mas, de outro lado, como os instintos, não exigem grande esforço da mente, já que representam atividades que os indivíduos já estão acostumados a realizar.

O estudo dos indivíduos e comportamento representa muito mais do que o apontamento de uma decisão. Por mais que a ação final compete ao indivíduo, a formação do pensamento que resultou nesta decisão inclui hábitos e instintos, que compõem os aspectos institucionais e se relacionam com a cognição, de modo que caracterizem as pessoas como individualizadas e também socializadas.

Assim, quando pretende-se analisar o comportamento humano remete-se a ao estudo da formação dos indivíduos, e não apenas sobre seus comportamentos e influências. Quando o comportamento e os indivíduos são analisados com base nos aspectos cognitivos e institucionais que os compõem, entende-se que deve existir algum elemento que unifique estas duas dimensões.

O filósofo e professor de Economia, John Bryan Davis, traz uma discussão sobre indivíduos e comportamento em um plano filosófico e ontológico. Através do conceito de identidades sociais, que contempla as identidades pessoais e individuais, introduzido por esse autor, é possível conciliar os aspectos cognitivos e institucionais do estudo do comportamento e dos indivíduos, como será exposto no próximo capítulo.

# 3 IDENTIDADES SOCIAIS, INDIVÍDUOS E COMPORTAMENTO: UMA PROPOSTA UNIFICADORA DOS ASPECTOS COGNITIVOS E INSTITUCIONAIS

## 3.1 Introdução

Os avanços teóricos sobre instituições, cognição e comportamento apresentam características multidisciplinares e uma tendência para a dinâmica, e não para o equilíbrio (HODGSON, 1998). Ao admitir a existência de um ambiente incerto e mutável torna-se relevante um aporte científico amplo e variado, uma vez que os agentes não possuem um comportamento único e ótimo que permita generalizações (SIMON, 1965).

A cognição humana envolve os processos mentais do indivíduo e também possui relação com as instituições e o meio social. Uma parte da cognição é idiossincrática e a outra se relaciona com as instituições e a sociedade, e é exatamente esta dimensão que permite a análise de padrões de comportamento (HODGSON, 1988). Como já foi apresentado até aqui, o estudo sobre indivíduos e comportamento envolve: i) aspectos cognitivos, ligados à racionalidade limitada, como sugerido por Simon (1965), aos processos cognitivos intuitivos e deliberativos e às heurísticas de Kahneman (2012); ii) fatores institucionais, que incluem os instintos e os hábitos, como proposto por Veblen (1983).

Ao considerar que a cognição e as instituições são importantes para o estudo dos indivíduos e comportamento, o problema direciona-se para o elo entre esses elementos. Então, como construir uma base analítica que considere indivíduos e comportamento a partir de aspectos tanto cognitivos quanto institucionais?

Uma linha de pensamento que vem ganhando espaço na Economia é a abordagem das identidades. A importância da abordagem das identidades está na conexão entre as diferentes ciências sociais e humanas para avançar nos estudos sobre indivíduos e comportamento. Por mais que a ênfase concedida ao indivíduo mude conforme o aparato teórico e metodológico, as identidades possuem relação com o estudo dos indivíduos e aproximam-se mais da ontologia. “[...] *In economics today individuals can be single persons, groups of people and the different selves of single persons*” (DAVIS, 2006, p. 371).

Apesar de variadas definições sobre identidades, aquela que mais aproxima-se do propósito deste trabalho, pela forma como é feita a diferenciação entre aspectos sociais,

peçoais e individuais, é a identidade social de John Bryan Davis. As identidades envolvem uma discussão mais ampla sobre indivíduos e comportamento, e para chegar a um conceito adequado, Davis (2006) leva em conta tanto as identidades peçoais e individuais quanto sociais. Enquanto que as identidades peçoais referem-se aos aspectos particulares de cada indivíduo, as identidades individuais consideram uma pessoa individualizada mas que se comporta na sociedade (DAVIS, 2009). Assim, na visão de Davis (2009), as identidades sociais nada mais são do que a união das identidades individuais e peçoais e, portanto, podem trazer aspectos cognitivos e institucionais.

Para sustentar esta discussão, de forma geral, o objetivo deste capítulo é indicar o conceito de identidade social de Davis como uma maneira de unificar os aspectos cognitivos e institucionais do estudo sobre indivíduos e comportamento. Para isto, este capítulo é organizando em três seções, além desta introdução, e tem como suporte científico as contribuições de Davis. A primeira seção introduz as identidades no estudo sobre comportamento e indivíduos e descreve as principais características das identidades individuais e peçoais. Em seguida, são abordadas as identidades sociais e também apresentadas algumas características dos papéis sociais. A terceira parte é direcionada para a apresentação de uma proposta que unifique os aspectos cognitivos e institucionais através do conceito de identidades sociais de Davis. Por fim, são expostas algumas considerações.

### **3.2 Identidades na discussão sobre indivíduos e comportamento**

O professor de Economia John Bryan Davis, graduado em Filosofia e doutor em Filosofia e em Economia, desenvolve trabalhos relacionados aos indivíduos, à metodologia e às identidades na Ciência Econômica. Duas de suas principais obras que fortaleceram a abordagem das identidades na discussão sobre indivíduos na Economia foram: “*The Theory of the Individual in Economics: identity and value*” (2003) e “*Individuals and Identity in Economics*” (2011). Nestas estão presentes uma das principais contribuições de Davis, e que o diferencia dos demais teóricos desta temática, que é a distinção entre identidades peçoais, individuais e sociais.

As identidades compõem a literatura científica recente e são estudadas com mais força na Sociologia, na Psicologia, na Filosofia e na Antropologia, de modo que na Economia um dos principais autores responsáveis por esta abordagem é John B. Davis. O estudo atual sobre

indivíduos na Economia é visto por Davis (2011) como pertencente a uma fase de transição<sup>53</sup>, em que deixa-se de considerar um indivíduo autônomo e isolado para conceder maior espaço para a análise das pessoas e de suas relações.

Para Davis (2003), na teoria econômica tradicional não são feitas considerações sobre os indivíduos, uma vez que ela leva em conta o indivíduo apenas como um “elemento” qualquer, isolado de qualquer relação ou influência, ao qual apenas é atribuído uma função de maximização. Esta visão tradicional não considera o ser humano como um indivíduo atuante e formado por fatores cognitivos e institucionais.

Apesar de longos anos de redução dos indivíduos aos pressupostos neoclássicos de racionalidade perfeita e maximização de utilidade, outras abordagens fortalecem-se com a introdução de importantes contribuições para o estudo dos indivíduos, como é o caso das identidades. Para Davis (2006, p. 387), a visão tradicional do indivíduo é superada por elementos contemporâneos que são pautados nos aspectos sociais, individuais e pessoais, no sentido em que “a individualidade é endógena à interação social”<sup>54</sup>. O processo de formação das identidades envolve a maneira como o indivíduo enxerga a si mesmo e as imagens sociais.

*That is, individuals form self-images not in terms of social categories assignable to them by others but directly through their interaction with others in social groups. Specifically, individuals choose to belong to or participate in social groups with characteristics they believe fit their own, thus choosing a social image that comes closest to or coheres best with their own personal image of themselves. The coherence or incoherence – a kind of cognitive dissonance – between personal image and social image, then, is what motivates individual actions and choices (DAVIS, 2006, p. 381).*

As identidades são entendidas por Davis (2009) como um conjunto de aspectos individuais e pessoais que formam as chamadas identidades sociais<sup>55</sup>. De acordo com o autor, as identidades envolvem aspectos como gênero, religião, etnia, grau de parentesco; mas também incluem descrições particulares dos próprios indivíduos (“autoimagem”) e caracterizações baseadas na identificação com outras pessoas.

---

<sup>53</sup> Esta fase de transição é marcada pela crítica à visão neoclássica relacionada ao individualismo metodológico. Sobre individualismo metodológico *versus* holismo, ver Rutherford (1994).

<sup>54</sup> Além de trazer contribuições no âmbito das identidades, Davis (2010) investiga a existência de uma relação entre a neuroeconomia e a neurociência, como forma de ampliar a discussão moderna sobre indivíduos na Ciência Econômica. “*Thus it is fair to say that the question, ‘what is the individual’, is on the agenda at the research frontier in economics*” (DAVIS, 2010, p. 575).

<sup>55</sup> Davis (2006) diferencia o estudo das identidades sociais em três visões: i) de Akerlof e Kranton (2000), que possui elementos neoclássicos de maximização da utilidade para tratar de identidades; ii) de Sen, que transforma essa visão tradicional da Economia e introduz na análise do comportamento individual à questão dos grupos sociais; iii) de Kirman, que rompe completamente com as bases neoclássicas e que analisa o comportamento com base em redes sociais. De forma geral, Davis (2006) aponta esta última visão como mais complexa e mais apropriada para tratar dos processos de mudanças de identidades.

Uma das discussões que permeia o estudo das identidades é a forma como elas são abordadas, com base nos aspectos sociais, individuais e/ou pessoais. Davis (2009) descreve que a maioria dos autores conceitua as identidades com base nos aspectos sociais e pessoais, sem fazer diferenciação entre as identidades pessoais e individuais<sup>56</sup>.

### 3.2.1 Identidades pessoal e individual

Davis (2009) diferencia a identidade pessoal, ligada a primeira pessoa do singular (“eu”), da identidade individual, ligada a terceira pessoa do singular (“ele”)<sup>57</sup>. Enquanto que as identidades pessoais consideram aspectos particulares de cada ser humano, as identidades individuais são formadas com base no meio social em que o indivíduo está inserido (DAVIS, 2009).

*Individuals’ personal identities, I claim, are constructed by individuals themselves, while their individual identities are socially constructed in terms of their different group memberships. Yet because people socially identify with others, individuals draw on their socially constructed individual identities in constructing their personal identities, thus making the former part of the latter (DAVIS, 2009, p. 79).*

Diferentemente das identidades pessoais que envolvem apenas um ponto de vista com uma origem específica, as identidades individuais têm um discurso baseado em distintas percepções da sociedade e em diferentes locais (DAVIS, 2009). As identidades pessoais são representadas por Davis (2009) através das características próprias do indivíduo, o qual é visto como sujeito único, um agente, que inclui suas descrições pessoais e as suas potencialidades de mudanças. Já as identidades individuais, de acordo com o mesmo autor, compõem uma análise

---

<sup>56</sup> Hall (2005) e Bauman e May (2010), por exemplo, fazem a diferenciação apenas entre identidade pessoal e social, sem introduzir a identidade individual.

<sup>57</sup> Apesar de não utilizar os mesmos termos, Goffman (1988) também propõe uma diferenciação entre “identidade do eu”, “identidade pessoal” e “identidade social”. Conforme este autor, a primeira refere-se à subjetividade do indivíduo que forma sua identidade com base nas suas experiências de vida; a segunda indica que, apesar de a identidade possuir elementos particulares estes são reconhecidos e compartilhados pelo meio social; e, a “identidade social” considera os atributos definidos no contexto social. Para Goffman (1988), tanto a identidade pessoal quanto a social possuem, em graus diferentes, a influência do meio e da história do indivíduo. Goffman (1988) diferencia em alguns aspectos a “identidade pessoal” do que ele chama de “identidade do eu”. Enquanto que a primeira refere-se aos aspectos surgidos socialmente, antes mesmo do indivíduo nascer (exemplo: linguagem); a “identidade do eu” é tratada como algo subjetivo, próprio do indivíduo, como o caso do seu nome. Enquanto que Davis (2009) denomina de “identidade pessoal” as formações pessoais, Goffman (1988) utiliza o mesmo termo para delinear aspectos particulares que surgiram socialmente, o que Davis (2009), por sua vez, chama de “identidade individual”.

da pessoa como objeto, com base em categorizações sociais e em comportamentos formados por situações externas ao indivíduo.

Davis (2009) resume as diferenças entre identidades pessoais e individuais em quatro tópicos: i) estas identidades podem entrar em conflito quando se pretende identificá-las na realidade; ii) as identidades individuais possuem padrões mais estáveis do que as identidades pessoais, que são mais sensíveis às mudanças; iii) identidades individuais tendem a incorporar as identidades pessoais, pois em certo ponto estas últimas estão inseridas nas primeiras; iv) por mais que seja maior a amplitude das identidades individuais, as identidades pessoais não são reduzidas a estas.

É preciso deixar claro que, para Davis (2011), a concepção tradicional de indivíduo na teoria econômica neoclássica, não trata a individualidade em seu sentido amplo, mas apenas usa o termo “individual” para apontar a autonomia do indivíduo em relação aos demais<sup>58</sup>. *“Economics, in fact, takes the individual as given, and operates on the implicit assumption that one particular conception of the individual, indeed one of well-established lineage - the subjectivist view - successfully explains individuality”* (DAVIS, 2003, p. 1).

Davis (2003) refere-se ao fato de compreender o individualismo não do ponto de vista completamente isolado de qualquer aspecto histórico e social, mas de permitir o indivíduo como um ser particular, diferente dos demais, e que, ao mesmo tempo, se comporta em um ambiente social e econômico. Por mais que exista a formação pessoal da identidade, não há como desligar das situações provocadas socialmente.

É por isso que a identidade individual de Davis (2009) é vista como possuidora de aspectos sociais. Alguns exemplos de sistemas vinculados a este tipo de identidade são: os títulos de identificação dos eleitores (usados para evitar fraudes como o voto duplo), os registros de comprovação de desempenho educacional (utilizados para determinar a formação do indivíduo) e o sistema de identificação biométrica (com vários propósitos) (DAVIS, 2009). Estes sistemas para identificação individual são criados e seguidos por grupos de pessoas e não por um único indivíduo.

De acordo com Davis, a identidade individual representa:

*[...] tool used to track and re-identify individuals across change for a whole variety of different reasons: legal responsibility determination, rights elaboration, market*

---

<sup>58</sup> “A possibilidade de individualizar as pessoas é uma questão-chave para o estudo do comportamento humano. Através de ‘como’ o indivíduo age é possível descobrir a sua personalidade, ou seja, a sua identidade pessoal. A identidade pessoal atua como se fosse uma marca da personalidade individual que nos diz como o indivíduo atua no ambiente social e a descoberta dessa identidade possibilitaria a aprendizagem sobre o ambiente econômico” (MARIN, 2006, p. 603).

*contract compliance, pension and social services delivery, medical treatment, education and training, birth and death verification, experimental investigation, and so on. Parallel to these multiple ways in which individual identity concept is constructed, moreover, there are also all the technologies used as tracking mechanisms for individuals: names, number assignments, biometric techniques (photographs, fingerprints, DNA identification, dental records, etc.), surveillance, and incarceration or institutionalization. In this history, it is the individual identity concept clearly, not the personal identity concept that is foremost and central, in the construction of individuality (DAVIS, 2009, p. 81).*

Em outras palavras, compreende-se a identidade individual como a atribuição de características aos indivíduos de modo a enquadrá-los em uma categoria social, tal como: criança, adolescente, graduado, mestre, doutor, aposentado, etc. *“Individual identity concepts generated from social conflict and efforts to exercise power include such cases as: trade union member, immigrant, welfare recipient, insider trader, and terrorist” (DAVIS; MARIN, 2007, p. 7).*

As identidades individuais levam em conta a forma como a maioria da sociedade enxerga um indivíduo, enquanto que a identidade pessoal considera reflexões sobre si mesmo. Outra diferença apontada por Davis (2009) é que, como as identidades individuais possuem ligações com sistemas criados socialmente, elas são mais difíceis de serem modificadas quando comparadas às identidades pessoais. Mesmo que o emprego e a renda do indivíduo se alterem com o passar do tempo, permanece a identificação individual desta pessoa de contribuinte e futuro beneficiário da aposentadoria (DAVIS; MARIN, 2007).

*Unlike their individual identities, which are determined socially by others, individuals’ personal identities are determined individually (albeit under the influence of social conceptions of their individual identities). This implies that, as individuals’ narratives about themselves change over their lifetimes, so also do their personal identities, or how they see their identities. In contrast, their individual identities are socially constructed by others so as to be essentially unchanging over their lifetimes, since the social processes which govern these third-person accounts aim to consistently track individuals through change (DAVIS, 2009, p. 83).*

As identidades individuais são determinadas pela sociedade a qual muitas vezes cria estereótipos que perduram por longos períodos de tempo. Em contrapartida, a identidade pessoal representa determinações individuais, e que, apesar de não ignorar completamente os fatores sociais - pois o indivíduo não é isolado -, ela permite um discurso próprio e a personalidade de cada ser humano - que não é imposta socialmente (DAVIS, 2009).

Davis (2009) deixa claro que, por mais que as identidades pessoais não possam ser reduzidas às identidades individuais, as primeiras não consideram o indivíduo como “dado” ou isolado das identidades individuais.

*Indeed, when individuals form personal identity narratives, their content often clearly reflect their social roles and identifications with others. While I argue below that individuals' personal identities cannot be reduced to their individual identities, this does not imply that the content of individuals' personal identities has origins independent of the content of their individual identities. Whether or not this is the case raises difficult philosophical issues that need not be sorted out for my purposes here. Rather, it is sufficient to state the obvious: society's conceptions of individual identity constrain or limit the degrees of freedom individuals can exercise in producing personal identities for themselves (DAVIS, 2009, p. 91).*

Para Davis (2009), ao tratar da abordagem das identidades, é importante levar em conta tanto as identidades pessoais quanto individuais, e a forma de conciliar isso é através das identidades sociais, conforme esquematizado na Figura 1.

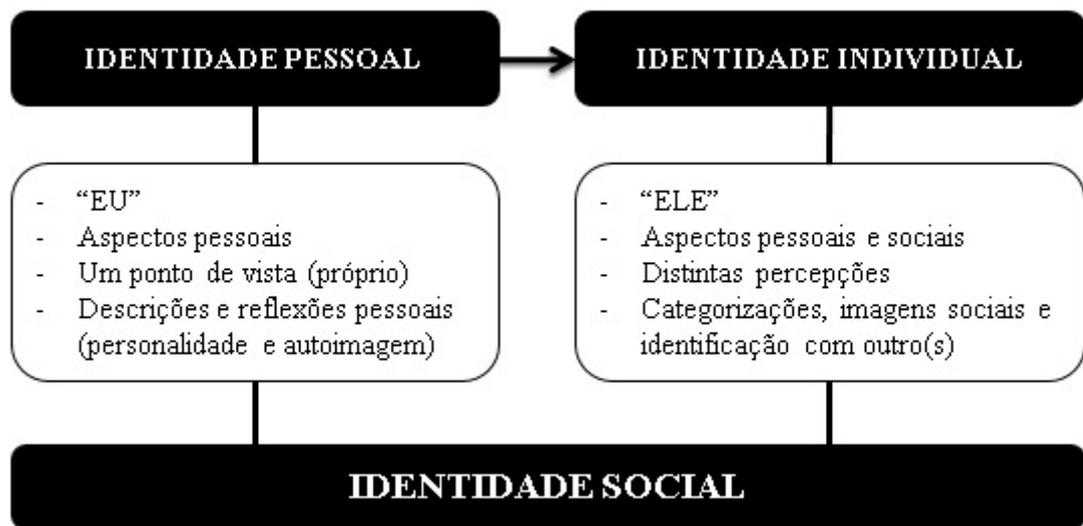


Figura 1 - Identidades pessoal, individual e social

Fonte: Elaboração da autora com base nas definições de Davis (2009).

Davis (2009) sugere, então, o estudo das identidades sociais, uma vez que estas, baseadas no discurso da primeira pessoa do plural ("nós"), representam um elo entre a identidade pessoal, com narração na primeira pessoa do singular ("eu"), e a identidade individual, baseada na terceira pessoa do singular ("ele"). *"Thus 'we' language plays a hybrid role intermediate between the individual and the group, and thus between Korsgaard's first-*

*person and third-person points of view*”<sup>59</sup>. Ou seja, as identidades sociais representam um elo entre o “eu” e o “ele” através do “nós”, como será visto em seguida.

### 3.3 Identidades sociais

As identidades sociais são vistas por Davis (2009) como um conceito geral que liga a identidade pessoal e a identidade individual. “*That is, the individual is always social, so personal identity must be understood in terms of social identity*” (DAVIS; MARIN, 2007, p. 5). Esta definição é apresentada neste trabalho como uma alternativa para a unificação dos aspectos cognitivos e institucionais do estudo sobre indivíduos e comportamentos.

Davis (2006) faz uma importante diferenciação entre a “abordagem sociológica das identidades” e a “abordagem da identidade social”. Conforme o autor, a primeira refere-se ao fato de os indivíduos possuírem papéis e posições dentro de estruturas sociais preestabelecidas, sendo que estas condicionam as identidades. Já a segunda aborda a relação entre as categorias sociais e as características individuais para tratar das identidades sociais também como algo próprio dos indivíduos, diferente de considerar os indivíduos como pertencentes unicamente ao meio social (DAVIS, 2006). É neste último sentido que Davis (2006) encontra uma aproximação da individualização aos aspectos sociais, isto é, das identidades pessoais e individuais através das identidades sociais.

Em outras palavras, a maneira como as identidades sociais são abordadas por Davis (2009) não é referente a um quadro sociológico antiquado (“abordagem sociológica das identidades”), que condiciona as pessoas exclusivamente aos padrões estruturais e culturais. A ideia proposta por Davis (2009) é de uma dimensão que leva em conta os aspectos pessoais e individuais dentro de um contexto social (“abordagem da identidade social”), e que não se reduz aos condicionamentos sociais.

Desta maneira, ao tratar dos indivíduos em diferentes dimensões, tais como a cognitiva e a institucional, é possível conectá-las através das identidades sociais. De acordo com Davis (2006, p. 372-3), a identidade social representa a identificação das pessoas com outras ou, de

---

<sup>59</sup> Davis (2009) utiliza contribuições de Korsgaard para descrever que os indivíduos podem ser fontes de ações, e não reduzidos a eventos determinados. Korsgaard (1996 apud DAVIS, 2009) entende a ação reflexiva baseada no agente individual, isto é, no discurso da primeira pessoa do singular, e Davis (2009) amplia a visão entre primeira e terceira pessoa do singular, presentes nas identidades pessoais e individuais, através do discurso baseado na terceira pessoa do plural, o qual é transmitido pelo conceito de identidade social.

outra forma, “[...] *the idea that the individual takes on a group identity by ascribing herself characteristics belonging to a group. That a person’s individual characteristics are group characteristics, however, invites one to ask how the individual is still an individual*”.

Davis e Marin (2007) apresentam a identidade social como correspondente a identificação dos indivíduos com outros do mesmo grupo (família, amigos, colegas do trabalho, etc.) ou de grupos sociais diferentes, mas que possuem alguma convergência (religião, etnia, língua, etc.). No entanto, para os autores, esta identificação dos indivíduos com outras pessoas pode seguir diferentes direções que dependem de quem faz a identificação.

Ao invés de considerar os extremos sociais ou individuais, Davis (2014) entende que as pessoas são individualizadas ao diferenciarem-se das demais por seus conjuntos específicos de identidades sociais. Não há como isolar os indivíduos de um contexto social. De acordo com Davis (2014, p. 1), “*individuals are first and foremost members of social groups, and their identification with those groups causes their behavior to reflect the interests of those social groups*”. Os indivíduos não devem ser entendidos como agentes desprendidos de um grupo, pois eles atuam como representantes destes. A identificação pode ocorrer com diversos grupos sociais, conforme a classe, o nível de escolaridade, o sexo, as ideologias, sendo que os indivíduos podem ser descritos por diferentes composições de identidades (DAVIS, 2014).

Portanto, a sociedade é formada por grupos que possuem características e categorias diferentes (GOFFMAN, 1988). Através da segregação em grupos, as pessoas identificam-se com alguns atributos e se comportam de acordo com os demais integrantes da comunidade a qual pertencem. As normas e as regras, assim como as demais instituições, são fundamentais na formação das identidades (COSTA-FONT; COWELL, 2014).

Em resumo, Davis e Marin (2007, p. 6) descrevem quatro variedades de identidades sociais: i) a identificação do indivíduo com outro (exemplo: identificar-se com um amigo); ii) a identificação do indivíduo com grupos de pessoas (exemplo: identificar-se com um grupo cultural de linguagem semelhante); iii) a identificação do indivíduo com outro por terceiros (exemplo: agentes sociais identificam o indivíduo com base na sua composição familiar); iv) a identificação do indivíduo, por terceiros, com grupos de pessoas (exemplo: estatísticos identificam o indivíduo em categorias sociais, tais como a idade, o gênero, a cor, etc.).

Entretanto, por mais que os indivíduos se relacionem uns com os outros e sejam formados por aspectos sociais, é preciso compreender a sua capacidade de individualização (DAVIS, 2003). Na verdade, considerar somente o social ou exclusivamente o individual é incorrer na antiga dicotomia “*indivíduo versus social*”, que fecha os olhos para o contexto real de ligação entre estes dois elementos. Segundo Marin (2006, p. 605), “para Davis, a forma pela

qual os indivíduos ocupam diferentes posições nos grupos sociais - a capacidade do indivíduo de se auto impor coisas -, seria a base para distingui-los”.

As identidades sociais apresentam-se como um *link* entre as identidades pessoais e individuais, o que aproxima os fatores cognitivos e institucionais dos comportamentos dos indivíduos. Analisar o comportamento é passar pelas identidades dos indivíduos nas suas diferentes e complexas formações, particulares e sociais.

*I have explained the concept of social identity as a link between the first-person and third-person points of view on the grounds that it brings those perspectives together. The concept of social identity also, we now see, links individuals' personal identities and individual identities. Thus individuals' social identities create conflict between their personal and individual identities, while also generating constraining effects on the former on the part of the latter (DAVIS, 2009, p. 90).*

Davis (2006), ao propor uma análise dinâmica combinada da identidade pessoal e social, considera que a primeira permite a existência de mudanças e são justamente estas que podem ser impulsionadas por forças sociais. Não há como desconsiderar o contexto social ou os fatores pessoais, uma vez que as alterações que ocorrem nos comportamentos dos indivíduos e nas identidades são oriundas de fatores internos combinados com externos, e vice-versa.

*The view developed here uses the concept of identity to explain social individuals as individuals who pursue personal identities framed by their social identities. Neither concept is reducible to the other, while neither can be eliminated. At the same time, the identity framework used here makes it possible to show how individual well-being has subjective and objective dimensions. This makes it possible to talk about social individuals as individual beings, while it reproduces the tension between the individual and the social within the individual in individuals' need to organize and manage their many social identities (DAVIS; MARIN, 2007, p. 14).*

De acordo com Davis (2009), ao considerar as identidades sociais de maneira ampla, uma das chaves para entender a importância destas é através dos “andaimes sócio institucionais”. Para Clark (1997 apud DAVIS, 2009), a mente humana possui limitações de processamento de informações, e as instituições sociais criam “andaimes”<sup>60</sup> para a realização de atividades que não são facilmente executadas pelos indivíduos. Conforme Davis (2009), estes “andaimes sócio institucionais” interferem nas atividades humanas e também são influenciados pelos próprios indivíduos e, por isso, não são completamente externos às pessoas. Esses “andaimes” gerados socialmente criam as identidades individuais e impulsionam as identidades pessoais (DAVIS, 2009).

---

<sup>60</sup> “[...] *The social scaffolding idea relies on a strong contrast between structure and agency in that a scaffolding is a structure created by agents*” (DAVIS, 2009, p. 92).

*In the context of the discussion here, social processes that create individual identities effectively operate as social scaffolding for personal identities. Assuming that the content of individuals' personal identity narratives at least strongly reflects the content of society's various accounts of individual identity, those latter accounts provide parameters for the former (DAVIS, 2009, p. 92).*

O interessante também desta concepção de “andaimes sócio institucionais” é que Davis (2009) aproxima-se das análises de Simon (1965), que introduziu a limitação de racionalidade dos indivíduos em captar e processar informações. Além disso, esta ideia descrita por Davis (2009) também se relaciona com as contribuições de Veblen (1983), que entende as instituições como hábitos de pensamento de uma sociedade e que, portanto, poderiam ser consideradas como “andaimes” para os comportamentos. De fato, esta ideia de Davis (2009), de que as instituições sociais não são completamente externas aos indivíduos, vai ao encontro das instituições de Veblen (1983), pois estas são formadas pelos hábitos e pelos instintos, com base em diferentes contextos históricos e sociais.

Na interpretação de Davis (2009), os “andaimes” compõem as identidades sociais e aproximam as identidades individuais, constituindo-se como base para descrever os quadros sociais que interferem na formação das identidades pessoais. Esta relação das identificações pessoais e individuais com as sociais decorre, de acordo com Davis (2009), da exteriorização das capacidades cognitivas por parte dos indivíduos com o intuito de aprimorá-las através de processos sociais. O autor exemplifica isso através do registro de desempenho educacional (boletim): o indivíduo preocupa-se com o desenvolvimento pessoal baseado na sua identidade; os “andaimes sócio institucionais” apresentam-se como resultados das construções sociais que são formados para organizar este processo e delimitar o desenvolvimento pessoal. *“That is, individuals' narratives about themselves are not just about how their personal experiences cohere, but are also about how their experiences in interaction with others are part of the narratives they produce about themselves”* (DAVIS, 2009, p. 83).

O indivíduo possui uma identidade pessoal, mas não no seu sentido exclusivamente autônomo, pois leva em conta também a identidade social. Portanto, as pessoas não devem ser vistas em meio a um quadro isolado, dado pela natureza, mas como portadoras de uma história (HALL, 2005). Do mesmo modo que Hall (2005) aponta para a importância de entender o indivíduo não preso somente à estrutura social, ele afirma que não devem ser ignorados os aspectos sociológicos deste processo, como é o caso da linguagem<sup>61</sup>.

---

<sup>61</sup> Como a linguagem, uma palavra carrega diferentes significados. “Nossas afirmações são baseadas em proposições e premissas das quais nós não temos consciência, mas que são conduzidas na corrente sanguínea de

A língua é um sistema social e não um sistema individual. Ela preexiste a nós. Não podemos, em qualquer sentido simples, ser seus atores. Falar uma língua não significa apenas expressar nossos pensamentos mais interiores e originais; significa também ativar a imensa gama de significados que já estão embutidos em nossa língua e em nossos sistemas culturais (HALL, 2005, p. 40).

A cultura, que é constituída socialmente, também é importante para entender a identidade social do indivíduo. As pessoas definem-se como ingleses ou brasileiros não porque estas caracterizações estão postas em suas composições genéticas, mas porque isso é formado, e transformado, por um sistema cultural<sup>62</sup> (HALL, 2005). Não há como considerar uma identidade, em seus mais diferentes planos, como algo isolado, consolidado no indivíduo desde a sua concepção, mas sim como um processo de formação, mudança e evolução ao longo da história individual e social.

Existem forças que pressionam por mudanças que fazem com que os indivíduos formem novas habilidades; mas o impacto dessas alterações sobre a vida dos indivíduos depende também do meio social onde eles estão inseridos (BAUMAN; MAY, 2010). Tanto por nascerem em um grupo ou escolherem pertencer a este, o fato é que o contexto e os grupos sociais possuem interferência sobre os comportamentos das pessoas. Os grupos possuem normas e padrões de comportamentos sobre o vestuário, a comunicação, o pensamento e a ação. “Grupos formais e informais são frequentemente constituídos [...] pelas expectativas que lançam sobre seus integrantes” (BAUMAN; MAY, 2010, p. 37).

Para Almeida e Pessali (2011), as pessoas não necessariamente precisam participar de um grupo social para que este exerça influência sobre seus comportamentos. Os indivíduos preocupam-se com a sua posição e imagem na sociedade, de modo que muito do que consomem está diretamente ligado ao fato de pertencer ou desejar participar de um grupo e proporcionar uma boa visibilidade perante aos demais. “*Goods associated with high society become desirable, whilst goods associated with low classes become avoidable*” (ALMEIDA; PESSALI, 2011, p. 383).

Da mesma forma, de acordo com Darity, Mason e Stewart (2006), os indivíduos, ao formarem identidades, utilizam informações de vários grupos de relações pessoais, como a família, os amigos, os colegas de trabalho, a publicidade, etc. Além disso, para os mesmos

---

nossa língua. Tudo que dizemos tem um ‘antes’ e um ‘depois’ - uma ‘margem’ na qual as pessoas podem escrever” (HALL, 2005, p. 41).

<sup>62</sup> Hall (2005) considera a identidade cultural no sentido de nacional. Para o autor, a cultura nacional forma identidades nacionais com aspectos tanto ligados ao passado quanto ao futuro, e representa todos os indivíduos pertencentes a uma nação, independentemente de seu gênero, classe ou cor.

autores, estas informações podem ter pesos diferentes conforme as oportunidades que surgem e as mudanças sociais que ocorrem. Por mais que as identidades raciais possuam elementos biológicos, elas são construções sociais deliberadas, uma vez que as fronteiras raciais são também um sinal de diferenças nas oportunidades econômicas (DARITY; MASON; STEWART, 2006).

Darity, Mason e Stewart (2006), quando se referem às identidades, indicam a constituição de uma identidade racial como um processo de constituição social e psicológica, e não como algo simplesmente “dado” pela biologia humana<sup>63</sup>. De acordo com os mesmos autores, as pessoas buscam interação com os indivíduos de identidades semelhantes, de modo que a formação da identificação corresponde a um processo de diversas etapas e que pode ser fortalecido por diferentes fontes.

Uma das maneiras de identificação é representada por grupos sociais e papéis criados socialmente, com alto ou baixo grau de consciência dos indivíduos. *“Note, then, that when individuals themselves identify with others (individuals or groups), this identification can be more or less conscious”* (DAVIS; MARIN, 2007, p. 7). Para Davis e Marin (2007), a identificação com outra pessoa tem bases psicológicas e pessoais, muitas vezes com menor grau de deliberação. No entanto, conforme os mesmos autores, a identificação dos indivíduos por terceiros, como a categorização dos indivíduos feita por órgãos governamentais, é formalmente pensada e possui o interesse de outrem. *“Social group categories, or generalizations about collections of individuals, are clearly functional to the organization of increasingly complex societies. But they also are a product of social conflict and the efforts of individuals and groups to exercise power over one another”* (DAVIS; MARIN, 2007, p. 7).

Esta ideia de identificação com apoio de institutos, que criam categorias formalmente pensadas, e que entram intuitivamente na vida dos indivíduos, aproxima-se do que Kahneman (2012) chamou de processos cognitivos duais do pensamento humano. Conforme Kahneman (2012), as pessoas podem comportar-se de maneira intuitiva (“sistema 1”) ou deliberativa (“sistema 2”), e o mesmo ocorre na formação das identidades, que podem resultar de grandes deliberações ou de um baixo grau de consciência por parte dos indivíduos (DAVIS; MARIN, 2007).

---

<sup>63</sup> Stewart (1997 apud DARITY; MASON; STEWART, 2006) elabora um modelo em que considera a identidade racial além de um conceito biológico, denominado de identidade “cultural-racial”. Este autor mostra o impacto da identidade sobre a demanda de bens ou serviços e as influências pessoais e sociais sobre a formação desta identidade. *“[...] Identity construction is both an individual and a group process”* (DARITY; MASON; STEWART, 2006, p. 292).

As identidades sociais são resultantes de elementos psicológicos e sociais em um contexto dinâmico e podem ser consideradas representações para a criação das identidades individuais. Isso decorre do fato de as identidades sociais, para March (1994), possuírem três características essenciais: i) descrevem, por exemplo, o que é ser um profissional (um professor, um contador, um médico, etc.) através da criação de “rótulos” que distinguem as pessoas; ii) são aceitas em troca de algo que os indivíduos valorizam, tanto financeira quanto sentimentalmente (melhorar a autoestima, ganhar prestígio, etc.); iii) indicam o que é “verdadeiro, bom e moralmente correto” do ponto de vista da sociedade, e interferem na consciência e nas emoções dos indivíduos.

Como identificado em Davis (2009), para Granovetter (2000) é preciso construir uma teoria em que tanto os contextos e as estruturas sociais quanto os indivíduos sejam considerados de forma integrada. *“The challenge for the new century is to build theory for the more general case, where contexts, structures and individual actions interact and change together. The world has not stood still, and theory has a lot of catching up to do”* (GRANOVETTER, 2000, p. 24).

Granovetter (2000) entende que o comportamento e as instituições devem ser compreendidos com base nas relações sociais, uma vez que não há como dissociar estes elementos. Este fenômeno é chamado de *“embeddednes”*, de modo que *“the argument that the behavior and institutions to be analyzed are so constrained by ongoing social relations that to construe them as independent is a grievous misunderstanding”* (GRANOVETTER, 1985, p. 481-2).

O comportamento dos indivíduos é vinculado às relações interpessoais, de modo a evitar os extremos de ausência ou completa socialização do comportamento humano. As pessoas não estão isoladas de um contexto social e institucional; elas não se comportam como “átomos” e nem agem exclusivamente reduzidos às construções sociais e culturais (GRANOVETTER, 1985). Por mais fisiológica que algumas características se apresentem, elas estão sujeitas, em algum grau, às mudanças impulsionadas pelo contexto histórico, social e institucional.

Davis (2014) resume a distinção entre a identidade pessoal e a identidade social da seguinte maneira: i) o lado social condiciona em alguns aspectos as pessoas aos elementos sociais, como é o caso dos processos estatísticos realizados por organizações que classificam os indivíduos em categorias específicas, com base na cor, na religião, na idade, no gênero, etc.; ii) o caráter pessoal permite a atuação dos indivíduos e a sua relação com o grupo social, tornando-os menos dependentes de caracterizações preestabelecidas.

Esta forma de descrever as identidades sociais com base em “categorias” e “relações” é feita, de acordo com Davis (2014), por psicólogos sociais para que se justifique a presença de

elementos sociológicos e auto construtivos. Conforme o autor, as “identidades sociais relacionais” indicam diversos papéis sociais que se conectam; já as “identidades sociais categóricas” correspondem aos grupos de pessoas que possuem características em comum.

Para Davis (2014), os grupos de pessoas interferem na formação dos papéis sociais, que estão inseridas nas “identidades relacionais”. Estas, por sua vez, influenciam na maneira como são delimitadas as “identidades categóricas”. *“Nonetheless, as social identities are largely socially constructed, people’s self-construction of their identities in terms of their social identity profiles is inherently constrained”* (DAVIS, 2014, p. 4). A identidade é relacional, pois depende da posição que o indivíduo possui no relacionamento com o grupo familiar, os amigos, os colegas de trabalho; mas é também categórica, pois pode indicar o compartilhamento de características entre as pessoas, como a raça, a religião, a idade, o gênero, a língua, a classe, e assim por diante (DAVIS, 2014).

Esta heterogeneidade de identidades e grupos sociais interage sobre diferentes aspectos e descreve o que é chamado de “interseccionalidade” (DAVIS, 2014). Exemplo disso é o caso de pessoas de distintas etnias que se identificam através de uma mesma classe social ou religião. Para Davis (2014, p. 14), *“intersectionality, again, is when individuals are members of multiple social groups and have multiple social identities”*.

Esta mistura de diferentes identidades dificulta a delimitação de indivíduos extremamente favoráveis ou completamente contra um grupo, uma vez que, em algum sentido, os interesses e as crenças se relacionam. De acordo com Davis (2014), esta situação cria um problema de estratificação na Economia, que condiciona as pessoas apenas em certos grupos para explicar fatores como a desigualdade<sup>64</sup>.

*We may summarize this classification by saying that an individual’s relational and categorical social identities can be distinguished according to two measures: (a) whether those with whom one identifies are ‘like’ or ‘unlike’ oneself, and (b) how personally proximate others are. In the case of categorical social identities individuals are ‘like’ one another as equally members of a broad class or category, such as a particular ethnicity, but generally have no proximate personal connection. They identify with one another, or are identified with one another by others, in virtue of their shared likeness alone (though sometimes they have personal connections). In contrast, with relational social identities, individuals are ‘unlike’ one another in virtue of occupying different social roles, and this close role interdependence produces personal proximity. They are personally connected because interdependent roles bring ‘unlike’ people together (even if they are similar in other respects), and*

---

<sup>64</sup> Davis (2014) faz uma análise conjunta da estratificação com as identidades na Economia. Para este autor, a “interseccionalidade” sugere outra visão, em que esta forma de estratificar os indivíduos em grupos é superada, pelo menos em parte, através da concepção de identidades transversais de grupos sociais. O autor pergunta-se como é possível dividir os indivíduos em grupos se estes podem pertencer a diversos grupos ao mesmo tempo com diferentes relações de poder, o que pode gerar conflitos sociais.

*they identify with one another, or are identified accordingly by others, in connection with these roles* (DAVIS, 2014, p. 8).

Estas identidades sociais categóricas são formadas socialmente através da elaboração de procedimentos estatísticos que visam estratificar os indivíduos em categorias específicas por meio de agências governamentais, publicitárias ou outras organizações (DAVIS, 2014). No entanto, as pessoas possuem pouca influência sobre esse tipo de identidade, o que oferece certo poder de interferência apenas nos contextos relacionais.

Tendo em vista que, conforme Bauman e May (2010) e Costa-Font e Cowell (2014), as identidades formam o comportamento dos indivíduos, uma das maneiras de visualizar isso é através de estudos de comportamento de consumo. Bauman e May (2010) retomam a ideia das tribos indígenas para justificar que as tribos modernas, que eles chamam de “neotribos”<sup>65</sup>, são orientadas pelo consumo e diferem dos antigos grupos indígenas porque não possuem regras fixas ou uma pessoa responsável em controlar a entrada e saída de integrantes. Na concepção atual de identidade não há uma “instituição de autoridade”, uma vez que as pessoas podem passar de uma identidade para outra, através, por exemplo, da mudança no estilo de roupas e de lugares frequentados. Na verdade, conforme Bauman e May (2010), quem regula a participação das pessoas nessas “tribos” voltadas para o consumo é o mercado<sup>66</sup>.

De acordo com Earl (2013), muitas das regras que compõem o comportamento não são herdadas geneticamente, mas são criações da sociedade frente às novas condições do ambiente. O consumo, por exemplo, é uma maneira de manifestar uma ou mais identidades, sendo que esta exposição não necessariamente precisa ocorrer verbalmente: através da visão e do olfato já é possível entender boa parte de uma identidade (BELK, 2008)<sup>67</sup>.

A maneira como um indivíduo se comporta através do consumo pode transmitir muitas informações a respeito de diferentes identidades, e isto inclui aspectos relacionados aos valores

---

<sup>65</sup> “Neotribos são, na essência, estilos de vida, e estes se relacionam a estilos de consumo. O acesso ao consumo orienta o comportamento no mercado e nos atos de compra de mercadorias” (BAUMAN; MAY, 2010, p. 249).

<sup>66</sup> De acordo com Bauman e May (2010), o mercado cria e reforça a desigualdade em uma sociedade de consumo. O preço exclui do consumo, de alguns produtos, os indivíduos que não possuem condições financeiras. Esta exclusão do consumo provocada pelo preço intensifica ainda mais a elevação de preços com o propósito de distinguir padrões sociais de consumo. “[...] Não só as pessoas apresentam diferentes capacidades de fazer escolhas no mercado, mas o mercado também a recompensa de acordo com sua aceitabilidade na ordem das coisas” (BAUMAN; MAY, 2010, p. 258).

<sup>67</sup> “*Just as the non-verbal claims of advertisements may be stronger in impact because they are less likely than verbal claims to be challenged or counter-argued, non-verbal signs of self may have a strong impact on others because they allow us to ‘say’ things we would not dare say verbally and nevertheless to remain confident that we will not be questioned about or asked to justify our implicit claims. We would hardly come up to a stranger and verbally say ‘I’m rich’, ‘I’m sexy’, ‘I’m a bicyclist’, ‘I’m a Muslim’, ‘I’m conventional’, or ‘I’m a little wild’. But we can easily convey such claims through the clothes we wear, the vehicles we drive, the fragrances we use, the electronic devices to which we attach ourselves, the clubs and shops we frequent, and the places where we live*” (BELK, 2008, p. 182).

personais, crenças, ideologias, religiões e culturas. Veblen (1983) considerou a ideia de “consumo conspícuo” exatamente para demonstrar os diferentes fatores habituais e instintivos que levam os indivíduos a se comportarem. Assim, Veblen (1983) identificou que os indivíduos consomem por motivos além dos básicos (físicos), relacionados com as necessidades “mais elevadas” (fins estéticos, pecuniários, espirituais e intelectuais). A utilização da atividade de consumo para demonstrar os comportamentos de uma sociedade e relacioná-los com as identidades também remete à ideia dos papéis socialmente criados e impostos aos indivíduos.

### 3.3.1 Papéis sociais

Para March (1994), os papéis sociais representam uma maneira de composição das identidades dos indivíduos, de modo que o comportamento pode ser resultado de normas socialmente criadas. É por isso que March (1994) algumas vezes utiliza o termo identidades para referir-se aos papéis socialmente criados. Esta forma de entender o comportamento é chamada por March (1994, p. 58) de “lógica de adequação” (*logic of appropriateness*)<sup>68</sup>, em que o comportamento dos indivíduos passa por três etapas: o reconhecimento da situação, o papel social do indivíduo ou da organização perante um grupo de pessoas, e as regras que permeiam a identidade social.

O fato é que esta “lógica de adequação”, de acordo com March (1994), possui um componente racional<sup>69</sup>, em que as pessoas são conscientes do papel social que exercem ou gostariam de exercer. Os papéis trazem à tona o caráter emulativo do comportamento humano e compõem as identidades dos indivíduos, que podem sofrer alterações e passar pela aprendizagem no decorrer do tempo.

---

<sup>68</sup> March (1994) considera que a racionalidade limitada e processual de Herbert Simon é vista em uma “lógica da consequência”, sendo que a “lógica da adequação” é apresentada como um avanço na análise de processo de tomada de decisão baseado em heurísticas e identidades. Enquanto que a primeira baseia-se em expectativas sobre as consequências futuras de formação das preferências, a última baseia-se no aprendizado com o passado e na formação de identidades (MARCH, 1994). De acordo com o mesmo autor, apesar de distintas, ambas utilizam-se de regras e da razão (pensamentos e julgamentos). “*Just as a logic of consequence encourages thought, discussion, and personal judgment about preferences and expectations, a logic of appropriateness encourages thought, discussion, and personal judgment about situations, identities, and rules. Both processes organize an interaction between personal commitment and social justification*” (MARCH, 1994, p. 101).

<sup>69</sup> Mesmo que existem semelhanças com a “lógica de consequência” de Simon, a “lógica de adequação” possui um componente racional maior (MARCH, 1994).

*Social systems socialize and educate individuals into rules associated with age, gender, and social position identities. Decisions are shaped by the roles played by decision makers - family roles, school roles, organizational roles. Individuals learn what it means to be a mother, a manager, a college student, or a man. Universities teach appropriate rules for members of professions. Individuals learn how a doctor or an engineer acts (MARCH, 1994, p. 58).*

Esta lógica envolve o estudo do comportamento com base em papéis socialmente criados. Conforme March (1994), lógicas semelhantes ocorrem, mas com focos diferentes, com estudos comportamentais de abordagens institucionalistas, antropológicas, sociológicas e psicológicas, cada qual trazendo elementos que formam o comportamento humano, como a cognição, as instituições, as normas, o sistema de produção e os papéis sociais (MARCH, 1994).

Para March (1994), a racionalidade dos indivíduos é composta de normas seguidas por grupos de pessoas, fazendo com que as identidades sejam os elementos fundamentais para entender o comportamento humano. *“From this perspective, any decision in any context can be seen as being shaped by identities and a logic of appropriateness”* (MARCH, 1994, p. 59).

As identidades e as regras estão presentes, de acordo com March (1994), em organizações formadas por pessoas como: trabalhadores de um determinado setor da empresa, médicos de um hospital, professores de um departamento, etc. Estas regras organizacionais ditam certos padrões de comportamento e compõem o que seria uma decisão “esperada” pelo grupo (MARCH, 1994). Exemplo disso é o caso de um indivíduo que, apesar de gostar de roupas esportivas, pode ter seu comportamento de consumo de vestuário modificado quando passa a integrar o grupo de professores de um determinado centro universitário, em que as pessoas vestem-se de maneira mais formal. Ou seja, mesmo que não exista uma regra formalmente escrita que exija o uso de um estilo de roupa, o ambiente em que o professor está vinculado compõe-se também de regras informais (padrões de comportamentos esperados), que constituirão um papel social e modificarão seu comportamento.

O ambiente de trabalho, de amigos, da família, envolve regras e identidades que interferem no comportamento dos indivíduos. Os indivíduos são caracterizados como “corretos”, desde que sigam certas rotulações. *“The individual self is drawn using social templates”* (MARCH, 1994, p. 64).

No entanto, para March (1994), além das identidades resultarem de processos sociais, elas também remetem à individualidade de cada ser, o que faz uma pessoa diferenciar-se das demais e possuir as suas convicções e experiências de vida.

*Individuals adopt rules of behavior from families, schools, religious groups, age cohorts, and companies. They build their own understandings of themselves using*

*socially based distinctions. As collections of individuals define and solve problems posed by their environments, they develop shared rules for behavior and shared attitudes toward experience. Those rules and attitudes are organized in terms of social roles or identities from which individual identities are formed* (MARCH, 1994, p. 63-4).

As identidades são formadas por fatores externos e internos ao indivíduo, por emoções, aprendizagens e experiências. Para March (1994), os indivíduos possuem diversos papéis sociais; uma pessoa não está apenas na figura de uma professora, ela também é uma mãe, uma amiga, uma dona de casa, etc. Esta integração de papéis exige uma coerência no cumprimento de tarefas, mas pode haver conflito em qualquer momento (MARCH, 1994). Ao mesmo tempo em que espera-se que uma mãe seja amorosa com seus filhos, ela precisa ser firme e decidida ao tomar uma decisão em seu trabalho. São essas combinações idiossincráticas que convergem justamente com as ideias de Davis que foram apresentadas.

Conforme o ambiente e a situação que é apresentada, determinados papéis são sinalizados. Isto se relaciona com o “efeito de enquadramento” de Kahneman (2012), que representa um desvio ao comportamento “racionalmente” esperado, pois depende de como as alternativas são postas aos indivíduos.

*Seemingly subtle environmental changes have a strong impact on behavior. Seemingly clear constraints on behavior can be overcome. For example, in experimental settings, ordinary people have proved themselves willing to deliver electric shocks to other people when instructed in such a way as to evoke a role consistent with such an action* (MARCH, 1994, p. 69).

O exemplo citado acima por March (1994), que envolve o “efeito de enquadramento”, refere-se ao experimento de Milgram (1974 apud HODGSON, 1998). Este apresenta uma pessoa na figura de um (falso) cientista com jaleco branco, que cria um ambiente de autoridade sobre os demais indivíduos<sup>70</sup>. Neste estudo, foi sugerido que um indivíduo controlasse “choques elétricos” em outra pessoa (neste caso, um ator). Os choques não eram verdadeiros, mas a pessoa que os recebia fingia estar desmaiada, e mesmo assim, o indivíduo que administrava os choques seguia a orientação do cientista de continuar com o procedimento, apesar de ser visível que isso poderia levar à morte do “paciente” (HODGSON, 1998). *“This challenging experiment indicates how much people will change their behaviour according to the institutional setting”* (HODGSON, 1988, p. 122).

---

<sup>70</sup> De acordo com Milgram (1974 apud HODGSON, 1988, p. 122): *“there is a propensity for people to accept definitions of action provided by legitimate authority. That is, although the subject performs the action, he allows authority to define its meaning”*.

Outro exemplo de interferência social sobre o comportamento é o experimento de Asch (1952 apud HODGSON, 1988), em que um grupo de indivíduos precisa decidir qual das três linhas com comprimentos diferentes se iguala ao tamanho de uma linha padrão. Como a maioria escolheu uma linha que visivelmente não era do mesmo tamanho daquela considerada como parâmetro, um único indivíduo, mesmo verificando esta disparidade, preferiu apoiar a decisão do grupo (ASCH, 1952 apud HODGSON, 1988). Tanto neste, quanto no exemplo anterior, os indivíduos, além de possuírem características individuais, têm seus comportamentos formados por elementos sociais e institucionais.

Com base nisso, March (1994) aponta para a existência de quatro mecanismos psicológicos comuns entre os papéis sociais, ou identidades, e as regras: i) aprendizagem experimental: as pessoas aprendem a usar certas identidades em determinadas situações; ii) categorização: os indivíduos respondem às situações de acordo com os conceitos fundamentais de uma identidade que vêm à mente rapidamente; iii) recência: as identidades e regras recentemente utilizadas são mais propensas a serem repetidas; iv) contexto social dos outros: quando uma situação envolve outras pessoas, mudam-se as identidades e as regras que são usadas para tomar decisões. Por exemplo, neste último caso, quando a decisão envolve outras pessoas, elementos de equidade e justiça vêm à mente, como as diferenças entre os indivíduos se sobressaem (uma única pessoa é notada como “mais jovem” principalmente em meio a um grupo de pessoas “mais velhas”) (MARCH, 1994).

Almeida e Pessali (2011) exemplificaram a formação de papéis sociais e do fenômeno da aprendizagem com o caso de um trabalhador em um novo emprego. Este indivíduo está automaticamente vinculado às normas da empresa, tanto no que se refere à postura, organização, horários e roupas exigidas dentro do ambiente de trabalho, quanto aos padrões de comportamento esperados fora da empresa (ALMEIDA; PESSALI, 2011).

Ao tratar de identidades, por mais que os aspectos socialmente criados, como o caso dos papéis sociais, sejam mais facilmente percebidos, não há como desconsiderar os fatores pessoais e individuais no comportamento. Uma síntese do conceito de identidades sociais de Davis pode ser representada pela Figura 2.

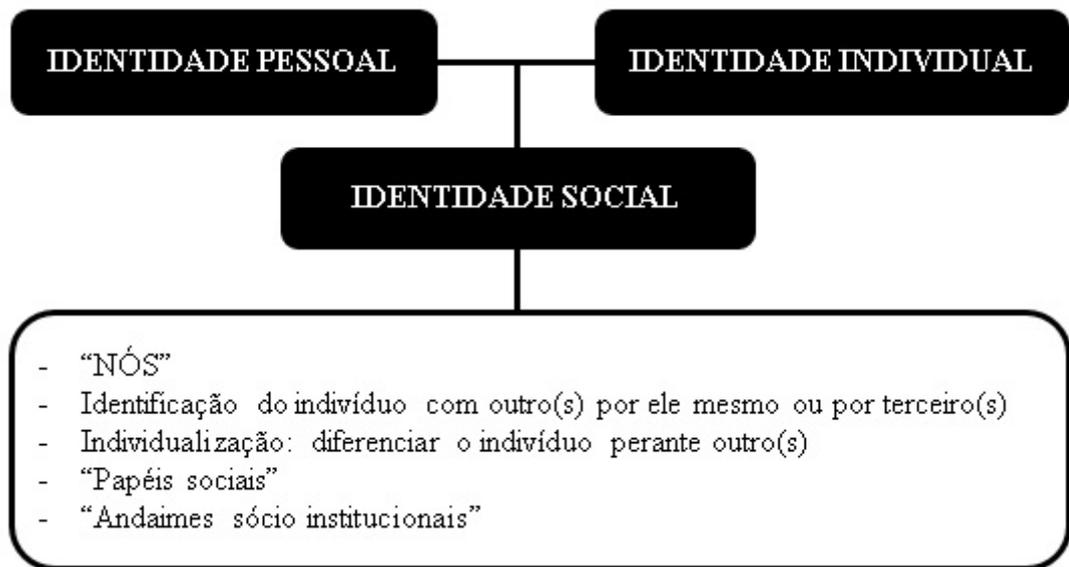


Figura 2 - Identidade social

Fonte: Elaboração da autora com base nas definições de Davis (2009).

Ou seja, para Davis (2003), o comportamento deve ser entendido dentro dos aspectos pessoais que envolvem as concepções e experiências próprias de cada ser, mas também com base na individualização das pessoas que interagem na sociedade<sup>71</sup>.

### 3.4 Identidades sociais: unificação dos aspectos cognitivos e institucionais dos indivíduos

O processo de individualização não leva em conta apenas elementos pessoais, mas a interação com o meio social, o que caracteriza o “indivíduo externalista” de Davis (2014), diferente do “indivíduo internalista”<sup>72</sup> da Economia tradicional. As identidades sociais de Davis

<sup>71</sup> “O indivíduo se identifica com os outros a partir da observação dos outros. A personalidade individual existe, como contida na ideia de consciência de Locke, mas isso não resolve o problema da identificação que produz o conceito dessa individualidade. Essa identificação, Davis esclarece, tem sido discutida, primeiro, no âmbito da diferenciação de forças sociais (consumismo, política). Em segundo lugar, no pressuposto de que seria ilusório considerar que o indivíduo age livremente segundo a sua personalidade particular; ele tem que desempenhar um papel social em grupos que detêm a sua identificação própria (feministas, ambientalistas), o que limita a sua liberdade de ação” (MARIN, 2006, p. 603).

<sup>72</sup> De acordo com Davis (2010), essa concepção de “indivíduo internalista” admite a singularidade e o isolamento das pessoas, sem qualquer interferência social.

(2009) representam a possibilidade de considerar de forma conjunta as dimensões cognitivas e institucionais do comportamento, apresentando-se, como uma alternativa às visões extremas e reducionistas que consideram apenas o indivíduo como exclusivamente isolado ou unicamente socializado (DAVIS, 2009).

A identidade, conforme Hall (2005, p. 38), “permanece sempre incompleta, está sempre ‘em processo’, sempre ‘sendo formada’”. Ela deve ser vista como algo em constante mudança, uma vez que a mente manifesta-se de diferentes formas ao longo da vida do indivíduo e o comportamento é composto de fatores cognitivos e institucionais que também podem se alterar com o passar do tempo. “[...] *Human mental content does not simply originate in the external world. Specialized mental mechanisms inject recurrent content into human thought across cultures [...]*” (COSMIDES; TOOBY, 1994, p. 329).

Kahneman (2012) refere-se à intuição como uma forma rápida de pensar, isto é, existe algum grau de pensamento, por mais que o indivíduo não tenha certeza da “consciência”<sup>73</sup> deste fato. Assim, a intuição, que aqui é apresentada, não exclui todos os aspectos racionais, uma vez que as heurísticas, os instintos, os hábitos e os papéis sociais passam por algum processo do pensamento.

Para Davis (2009), os comportamentos e as identidades são resultados de alguma deliberação, pois envolvem a capacidade dos indivíduos de avaliar as atividades e as alternativas. Como o comportamento dos indivíduos envolve aspectos intuitivos, as identidades também possuem características não reflexivas, como as habituais e as afetivas (BAUMAN; MAY, 2010). As ações habituais no estudo das identidades são resultantes da aprendizagem dos fatos e dos hábitos passados que se tornam repetitivos, e as ações afetivas surgem das emoções e sentimentos (BAUMAN; MAY, 2010).

Enquanto que as identidades pessoais implicam as características particulares dos indivíduos, as identidades individuais são constituídas no contexto social, como ocorre com a formação dos hábitos. Desta maneira, através da identidade social de Davis (2009), composta das identidades pessoais e individuais, é possível incluir no estudo do comportamento dos indivíduos tanto a racionalidade limitada, a intuição e as heurísticas (que pertencem à dimensão cognitiva), quanto os hábitos e os instintos (que englobam a dimensão institucionalista).

---

<sup>73</sup> A Psicologia estuda o inconsciente no processo de formação da identidade em diferentes fases da vida. A visão freudiana considera que as identidades dos indivíduos são formadas através de processos psíquicos e simbólicos do inconsciente, diferente da ideia de indivíduo puramente racional e com identidade fixa e única (HALL, 2005). Esta discussão sobre a consciência e a inconsciência, e suas demais variações, está no cerne da Psicologia. Sobre isso, ver Freud (2006).

Através deste cenário, a Figura 3 apresenta uma proposta esquematizada de unificação dos aspectos cognitivos e institucionais que envolvem a discussão sobre indivíduos e comportamento. O esquema apresenta o ponto de partida deste estudo: uma análise dos aspectos cognitivos e institucionais do comportamento dos indivíduos. Deste modo, o estudo dos indivíduos e comportamento envolve a presença de fatores cognitivos - apresentados no Capítulo 1 com base em Simon e Kahneman - e institucionais - descritos numa abordagem webleniana no Capítulo 2.

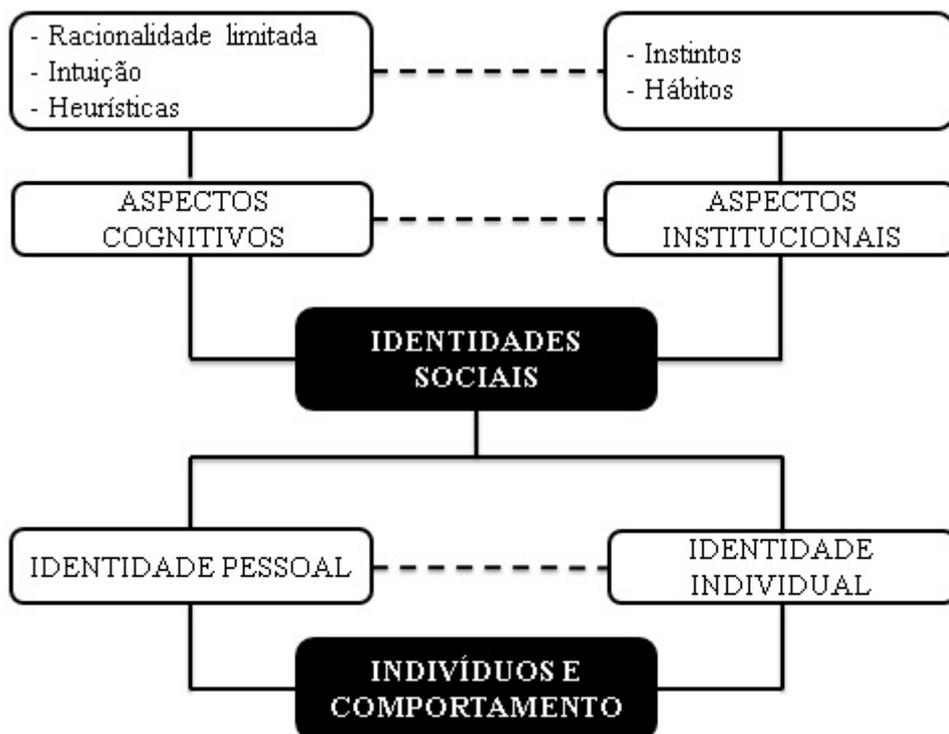


Figura 3 - Identidades sociais: a unificação dos aspectos cognitivos e institucionais do estudo sobre indivíduos e comportamento

Fonte: Elaboração da autora.

Existe conexão entre os aspectos cognitivos e institucionais descritos no decorrer deste trabalho, representada pela linha tracejada, pois tanto os instintos quanto os hábitos envolvem processos de pensamento – intuitivos ou deliberativos. Os aspectos cognitivos apresentados neste trabalho – racionalidade limitada, processos cognitivos duais e heurísticas – representam avanços em relação a análise do indivíduo dentro da Economia e ligam-se com os aspectos

institucionais veblenianos – instintos e hábitos – pois ambos possuem em algum grau o pensamento, o uso do raciocínio. O próprio Veblen (1914), ao tratar de instintos, identifica que estes não seguem somente uma natureza fisiológica ou exclusivamente algo consciente; os instintos são caracterizados por ambos aspectos. Ou seja, os aspectos cognitivos, ligados aos processos de pensamento, não são isolados, naturalmente postos aos indivíduos, e envolvem outros elementos como os instintos e os hábitos. Como a intuição é considerada, no sentido de Kahneman (2012), uma forma rápida de pensar, e o comportamento é formado por maneiras rápidas e lentas do pensamento, os aspectos cognitivos e institucionais se aproximam justamente porque possuem nas suas definições algum grau de consciência e raciocínio.

A dimensão cognitiva apresentada neste trabalho relaciona-se com a dimensão institucionalista vebleniana exatamente porque os instintos e os hábitos representam, como as heurísticas, algum nível de consciência. O próprio Veblen (1914) descreve que os instintos são teleológicos mas que, para chegar ao fim que se propõem, precisam de certo grau de raciocínio dos indivíduos. Ou seja, a intuição e os instintos podem parecer, em um primeiro momento, algo do “inconsciente”. No entanto, ao considerar que estes fatores possuem formas rápidas do pensamento, percebe-se que ambos não são isolados ou ausentes de explicações<sup>74</sup>. Os instintos fazem parte de um pensamento intuitivo porque correspondem às formas rápidas de pensar e de comportar-se (KAHNEMAN, 2012). Os hábitos também correspondem aos processos cognitivos pois são pensados e constituídos socialmente. Além disso, eles também não exigem grandes esforços da mente, uma vez que representam atividades que os indivíduos já estão habituados a realizar (VEBLEN, 1983).

As heurísticas se assemelham com a ideia de papéis sociais, que estão inseridos na discussão sobre identidades sociais, pois as pessoas se comportam em algumas situações de maneira rápida e intuitiva, e os papéis socialmente criados podem ser impostos ou adotados de forma consciente pelos indivíduos. As pessoas podem simplesmente seguir certos papéis sociais como algo normal e habitual, sem que houvesse a necessidade de grandes deliberações, como funciona com o caso das heurísticas e dos hábitos. Complementar à isto, os papéis sociais também pertencem aos aspectos institucionais pois, como os hábitos, são criações da sociedade.

Como apresentado na Figura 3, os aspectos cognitivos e institucionais são unificados através do conceito de identidades sociais de Davis, uma vez que este é formado pelas identidades pessoais e individuais. A identidade social compõe-se da identidade pessoal, que

---

<sup>74</sup> Para isto, faz-se necessário um estudo aprofundado sobre a formação dos instintos, a intuição e as variações do consciente e inconsciente, algo que compete principalmente aos estudos da Psicologia. Sobre isso, ver Freud (2006).

possui aspectos da formação própria e da personalidade de cada indivíduo, e da identidade individual, que considera fatores individuais inseridos no contexto social. Como os aspectos cognitivos conectam-se com os aspectos institucionais, as identidades pessoais ligam-se com as identidades individuais pois as pessoas são individualizadas, mas isso ocorre pelo fato destas se diferenciarem das demais justamente por fatores sociais. Portanto, a personalidade pode até caracterizar um certo indivíduo, mas ela não é construída isoladamente, mas com interferências externas.

Além de Davis (2009) considerar a importância dos aspectos cognitivos, como a personalidade e a capacidade de deliberação dos seres humanos, ele também ressalta os fatores institucionais na abordagem das identidades quando refere-se aos “andaimes sócio institucionais”. Pode-se relacionar estes “andaimes” com os hábitos e instintos weberianos, uma vez que para Davis (2009) os andaimes “sócio institucionais” possuem elementos formados socialmente mas que também são internos ao indivíduo. Os indivíduos possuem personalidades específicas (identidades pessoais) mas estas conectam-se com o contexto histórico e a maneira como as outras pessoas pensam e agem, isto é, envolvem aspectos sociais e institucionais (identidades individuais).

Em resumo, as identidades sociais não indicam apenas as identidades pessoais e individuais, mas também a existência de aspectos cognitivos, que envolvem a forma como o indivíduo pensa sobre si mesmo (autoconhecimento), a reflexão própria, a sua personalidade – as identidades pessoais. As identidades sociais também possuem aspectos cognitivos justificados pela forma como o indivíduo enxerga o(s) outro(s) e pela maneira como ele é reconhecido por outras pessoas. Além disso, as identidades sociais possuem aspectos institucionais, quando Davis (2009) utiliza os “andaimes sócio institucionais” e inclui na análise elementos formados socialmente mas que também são internos a cada indivíduo, como os hábitos e os instintos.

### **3.5 Considerações do capítulo**

Este capítulo buscou encontrar a resposta para o problema central deste trabalho, que era construir uma base analítica que considerasse indivíduos e comportamento a partir de aspectos tanto cognitivos quanto institucionais. Por isso, foi proposto o conceito de identidades sociais de John B. Davis como uma maneira de unificar estas duas dimensões.

A abordagem das identidades sociais de Davis foi identificada como um conceito unificador das dimensões cognitivas e institucionais que compõem os indivíduos pois é formada por identidades pessoais e individuais, que incluem, respectivamente, características particulares e aspectos constituídos socialmente. Enquanto que a identidade pessoal leva em conta o indivíduo com seu discurso baseado no “eu” - com uma visão particular -, a identidade individual possui a narrativa com “ele” - abrange diferentes pontos de vista em interação com contextos sociais. Neste último caso, existem as determinações sociais que dificultam certas mudanças de identidade, como é o caso das categorizações socialmente criadas, formal ou informalmente.

Por mais pessoal que seja a identidade, e mesmo que esta não se reduza à identidade individual, não há como entendê-la de forma isolada, como algo “dado” unicamente por um estado biológico da espécie humana; é por isso que a identidade pessoal se conecta com a individual. A própria constituição da identidade pessoal acaba, em certo sentido, inserindo-se no quadro individual porque esta possui aspectos sociais. É por isso que as identidades sociais representam não apenas uma formação conjunta das identidades pessoais e individuais, mas também dos aspectos cognitivos - o autoconhecimento e o conhecimento dos/por outros - e institucionais - os hábitos formados socialmente e os “andaimos sócio institucionais”.

A identidade social possui o discurso na primeira pessoa do plural “nós” e difere de uma concepção unicamente socializada, em que os indivíduos são determinados somente pelo meio. O conceito de identidade social proposto por Davis leva em conta também os aspectos da individualização, sendo que estes são vistos como detentores de algum grau de interação social, como é o caso dos papéis sociais. A sociedade cria papéis que são entendidos como “adequados” para uma realidade e espera que os indivíduos comportem-se conforme estes padrões, o que é feito muitas vezes de maneira intuitiva, como no caso das heurísticas. Apesar de existir esse caráter socialmente imposto e historicamente mantido dos papéis sociais, o comportamento não se resume a isto. Portanto, é importante considerar os aspectos pessoais, individuais e sociais de cada ser humano.

Diferente de entender o indivíduo como isolado de qualquer interação social ou eternamente condicionado às formações da sociedade, a identidade social propõe que os indivíduos são agentes com suas características próprias, mas que também existem elementos formados por alguma interação entre a cognição e a sociedade. O discurso baseado em “nós” considera tanto o “eu” quanto o “ele”, uma vez que a identidade social compõe-se de uma autoimagem que está imersa no ambiente social e histórico.

Em suma, considerar que o comportamento envolve situações complexas e multidisciplinares não implica na impossibilidade do estudo dos indivíduos. Pelo contrário, através da Figura 3, foi apresentado que é possível estudar o comportamento dos indivíduos através de elementos cognitivos e institucionais, e, mais do que isso, que existe uma maneira de unificar estas dimensões e organizar a discussão sobre indivíduos através do conceito de identidades sociais de Davis.

Este autor apresenta-se como relevante pois, ao decompor as identidades pessoal e individual, é possível desenvolver um melhor protagonismo com padrões sociais - identidade individual e social. Além disso, a teoria de Davis tem potencial para entender melhor a diversidade de comportamentos em meio relativas estabilidades sociais. Ela supera os papéis sociais de March, que se confunde com identidades, em que existe apenas a liberdade de escolha de papéis mas não a configuração de identidades. Complementar à isso, esta abordagem teórica retoma o estudo sobre a evolução dos indivíduos. Portanto, a linha de pensamento sobre identidades sociais de John Davis merece maior difusão principalmente na Economia por conta de seu alto nível de abrangência científica que enriquece os estudos sobre indivíduos e comportamento.

## CONSIDERAÇÕES FINAIS

Ao considerar a complexidade que envolve a mente e as relações humanas, estudar os indivíduos e o comportamento é um desafio, pois envolve diferentes ciências. Neste trabalho, além da Economia, utilizaram-se contribuições da Psicologia, da Sociologia e da Filosofia, uma vez que não existem fronteiras bem definidas entre estes âmbitos científicos quando se refere ao estudo dos indivíduos.

O propósito geral foi apresentar uma base analítica que unificasse os aspectos cognitivos e institucionais do estudo dos indivíduos e comportamento. Inicialmente, abordou-se a dimensão cognitiva através da ideia de racionalidade limitada e processual de Herbert A. Simon, dos processos cognitivos intuitivo e deliberativo (“sistema 1” e “sistema 2”) e das heurísticas de Daniel Kahneman. Através disso, percebeu-se que os indivíduos não dispõem de processos cognitivos completos. Existem limitações de captação e decodificação das informações, o que permite que as pessoas encontrem a satisfação, e não a maximização. Ao considerar a importância da cognição para o estudo do comportamento, os indivíduos não são vistos como perfeitamente racionais, mas como conscientes e também intuitivos.

A maneira apresentada para identificar comportamentos motivados principalmente pela intuição - maneiras rápidas de pensar e com baixo grau de raciocínio - é através das heurísticas. As heurísticas da disponibilidade, representatividade e ancoragem são estratégias de comportamento utilizadas pelos indivíduos ao tomarem decisões. Apesar de estarem no plano de uma análise comportamental, e não ontológica, são importantes para fortalecer o argumento de que as pessoas são seres humanos complexos, formadas por processos cognitivos imperfeitos.

No entanto, constatou-se que a análise dos aspectos cognitivos baseados na racionalidade limitada, processos cognitivos intuitivos e deliberativos e heurísticas, não é suficiente para estudar os indivíduos e o comportamento, pois existem aspectos institucionais, como os instintos e os hábitos, que compõem os indivíduos e também possuem características cognitivas. Estes elementos institucionais foram apresentados através da contribuição de Thorstein B. Veblen, para o qual as instituições são os hábitos de pensamento dos indivíduos. Ao manter a definição vebleniana, os instintos vão além de uma definição biológica, de uma propensão inata à natureza humana, pois possuem uma característica teleológica, o que exige certo grau de consciência para alcançar “o fim” que se propõem. Os hábitos, da mesma forma,

são constituídos na sociedade e envolvem o pensamento dos indivíduos. Ou seja, é possível vincular o instinto e os hábitos aos aspectos cognitivos pois para ambos existe, em algum grau, o raciocínio.

O comportamento de “consumo conspícuo” foi uma maneira de demonstrar a presença de fatores institucionais que compõem o “homem vebleniano”. O desejo de emulação pecuniária pertencente aos indivíduos vai além das características físicas que o consumo propõe, pois transmite a busca recorrente do sentimento de proeza e *status*. Ao mesmo instante que modificam-se as condições de emulação de uma sociedade, com o passar do tempo, os hábitos também podem alterar-se, como ocorre com o hábito de consumir certos bens. A moda é uma instituição, ou hábito de pensamento, que demonstra, por exemplo, o comportamento dos indivíduos na direção de certos bens que demonstrem superioridade ou pertencimento em algum grupo social.

Por mais que os hábitos possam apresentar alterações com a passagem de diferentes etapas históricas, os instintos tendem a permanecer entre as gerações e a preservar a espécie humana. Por exemplo, os casos do “instinto de trabalho eficiente” e do “instinto predatório” representam, respectivamente, a tendência do indivíduo em comportar-se em prol de atividades produtivas com o intuito de garantir o bem-estar do grupo no qual pertence, e também de buscar o poder pecuniário perante outrem.

Após analisar os aspectos cognitivos e institucionais que compõem os indivíduos, apresentou-se uma tentativa de resposta para o problema central deste estudo, que foi a construção de uma base analítica que considerasse tanto os fatores cognitivos quanto institucionais, da discussão sobre indivíduos e comportamento, apresentados no decorrer do trabalho. A proposta de unificação ocorreu através do conceito de identidades sociais de John B. Davis, que considera as características pessoais, individuais e sociais dos indivíduos, as quais foram relacionadas aos aspectos cognitivos e institucionais investigados no decorrer do trabalho.

As identidades pessoais representam a personalidade e as características de cada indivíduo, e fazem parte das identidades individuais que, por sua vez, permitem a identificação do indivíduo com outro(s). Neste último caso, encontra-se o processo de individualização formado também pelo contexto social e institucional. As identidades individuais e pessoais se conectam através das identidades sociais, que não consideram apenas as características influenciadas socialmente, como o caso dos papéis sociais, mas também os aspectos da mente de cada indivíduo o que descreve a existência de aspectos cognitivos – elementos que envolvem o pensamento individual e social – e aspectos institucionais – hábitos e instintos.

Quando remete-se à personalidade e às construções mentais próprias (identidades pessoais), aproxima-se dos aspectos cognitivos - pensamento próprio -, e também da abordagem institucionalista - instintos e hábitos. Da mesma forma, ao abordar o processo de individualização constituído na relação com outras pessoas (identidades individuais) identifica-se também, além de parte da cognição motivada por características do meio, os fatores institucionais representados pelos instintos e hábitos. Ou seja, ao estudar os indivíduos através das identidades sociais, é possível incluir na análise os aspectos cognitivos e institucionais que são encontrados nas identidades pessoais e individuais.

Do mesmo modo que o comportamento resulta de processos do pensamento (rápidos ou lentos), os indivíduos são formados por identidades que também envolvem algum grau de deliberação. Esta capacidade de raciocínio encontrada, em algum nível, na forma de pensar, nas heurísticas, nos instintos, nos hábitos e nos papéis sociais, caracteriza e diferencia os seres humanos das outras espécies.

Em resumo, os indivíduos são, por um lado, detentores de suas próprias convicções e de autonomia nas decisões, e de outra maneira, possuem características constituídas na relação com a sociedade. Isso inclui fatores cognitivos e institucionais, como: a racionalidade limitada, os processos cognitivos (deliberação e intuição), as heurísticas, os hábitos e os instintos, que podem ser representados, de maneira geral, através das identidades sociais.

Ao final deste estudo, os desafios de ampliar a discussão sobre indivíduos e comportamento prevalecem, pois envolvem diferentes campos científicos. Esta complexa análise passa pela ontologia e exige um constante esforço do pesquisador em conciliar aspectos filosóficos, psíquicos, biológicos, institucionais e sociais. Por mais que estudos recentes na Ciência Econômica enfatizem a importância dos indivíduos e de elementos comportamentais, percebe-se certa resistência em introduzir a multidisciplinaridade no ensino da Economia e, conseqüentemente, em oportunizar maior difusão de trabalhos vinculados a esta temática.

Este trabalho centralizou-se em apenas alguns aspectos cognitivos e institucionais, sugerem-se, então, mais pesquisas que contemplem as Ciências Cognitivas, como a Psicologia Econômica e a Economia Comportamental, que incluem investigações sobre a cognição, a memória, a aprendizagem, a linguagem, a consciência, a inconsciência, as emoções. Além disso, para fortalecer uma agenda de pesquisa sobre indivíduos e comportamento, sugerem-se aprofundamentos na Antropologia, na Filosofia e na Sociologia, a respeito da abordagem das instituições, identidades e aspectos sociais que enfatizem o processo de formação e evolução dos indivíduos e dos comportamentos.

## REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

AKERLOF, G. A.; KRANTON, R. E. Economics and Identity. **The Quarterly Journal of Economics**, v. 115, n. 3, p. 715-753, Aug. 2000.

ALMEIDA, J. F. A. de. **Uma abordagem institucional do consumo**. 2007. 97 f. Dissertação (Mestrado em Desenvolvimento Econômico) - Universidade Federal do Paraná, Curitiba, 2007.

ALMEIDA, J. F. A. de. **Uma abordagem institucional-psicológica da tomada de decisão dos consumidores**. 2010. 153 f. Tese (Doutorado em Desenvolvimento Econômico) - Universidade Federal do Paraná, Curitiba, 2010.

ALMEIDA, F.; PESSALI, H. Institutions, Firms and Consumers' Choice: Extending Neoschumpeterian Competition to Consumption. **Evol. Inst. Econ. Rev.**, v. 7, n. 2, p. 373-394, 2011.

BARROS, G. **Racionalidade e organizações**: um estudo sobre comportamento econômico na obra de Herbert A. Simon. 2004. 145 f. Dissertação (Mestrado em Economia) - Universidade de São Paulo, São Paulo, 2004.

BAUMAN, Z.; MAY, T. **Aprendendo a pensar com a sociologia**. Rio de Janeiro: Zahar, 2010.

BELK, R. Consumption and identity. Chap. 8. In: LEWIS, A. (Edit.). **The Cambridge Handbook of Psychology and Economic Behaviour**. New York: Cambridge University Press, 2008.

BIANCHI, A. M. On behalf of Antonio Maria: recent tendencies in economic methodology. **MPRA Paper**, n. 20571, p. 1-18, 2010.

CAMERER, C. Behavioral economics: reunifying psychology and economics. **Proc. Natl. Acad. Sci.**, USA, v. 96, p. 10575-10577, Sept. 1999.

CAMERER, C. F. Behavioral Economics. In: WORLD CONGRESS OF THE ECONOMETRIC SOCIETY. London, Aug. 2005.

CASTRO, A. S. R. **Economia comportamental**: caracterização e comentários críticos. 2014. 145 f. Dissertação (Mestrado em Economia) - Universidade Estadual de Campinas, Campinas, 2014.

CONCEIÇÃO, D. N. Thorstein Veblen: Nota introdutória. **OIKOS**, Rio de Janeiro, n. 8, ano VI, p. 181-187, 2007.

CONCEIÇÃO, O. A. Há compatibilidade entre a “tecnologia social” de Nelson e a “causalidade vebleniana” de Hodgson? **Revista de Economia Política**, v. 32, n. 1, p. 109-127, jan./mar., 2012.

COSGEL, M. M. Consumption Institutions. **Review of Social Economy**, v. 55, n. 2, p. 153-171, 1997.

COSMIDES, L.; TOOBY, J. Better than Rational: Evolutionary Psychology and the Invisible Hand. **The American Economic Review**, Papers and Proceedings of the Hundred and Sixth Annual Meeting of the American Economic Association, v. 84, n. 2, p. 327-332, May 1994.

COSTA-FONT, J.; COWELL, F. Social identity and redistributive preferences: a survey. **Journal of Economic Surveys**, v. 00, n. 0, p. 1-18, 2014.

CRUZ, M. **Thorstein Veblen - O Teórico da Economia Moderna**. 1. ed. Versão Ebook, 2014.

DALAL, M. N. Questioning Consumerism. **Journal of Economics and Development Studies**, American Research Institute for Policy Development, New York, v. 2, n. 1, p. 1-29, Mar. 2014.

DARITY JR., W. A.; MASON, P. L.; STEWART, J. B. The economics of identity: The origin and persistence of racial identity norms. **Journal of Economic Behavior & Organization**, v. 60, p. 283-305, 2006.

DAVIS, J. B. **The theory of the individual in economics**: identity and value. Chap. 1. London: Routledge, 2003.

DAVIS, J. B. Social identity strategies in recent economics. **Journal of Economic Methodology**, v. 13, n. 3, p. 371-390, Sept. 2006.

DAVIS, J. B. Identity and Individual Economic Agents: A Narrative Approach. **Review of Social Economy**, v. LXVII, n. 1, p. 71-94, Mar. 2009.

DAVIS, J. B. Neuroeconomics: Constructing identity. **Journal of Economic Behavior & Organization**, v. 76, p. 574-583, 2010.

DAVIS, J. B. **Individuals and Identity in Economics**. Chap. 1. New York: Cambridge University Press, 2011.

DAVIS, J. B. Stratification economics and identity economics. **Cambridge Journal of Economics**, p. 1-15, Dec. 2014.

DAVIS, J. B.; MARIN, S. R. Identity and Democracy: Linking Individual and Social Reasoning. **Social Science Electronic Publishing**, 2007. Disponível em: <<http://ssrn.com/abstract=1004077>>. Acesso em: 7 dez. 2014.

DOLFSMA, W. Mediated Preferences - How institutions affect consumption. **Journal of Economic Issues**, v. XXXVI, n. 2, p. 449-457, June 2002.

DOSI, G.; EGIDI, M. Substantive and procedural uncertainty: An exploration of economic behaviours in changing environments. **Journal of Evolutionary Economics**, v. 1, p. 145-168, 1991.

DUTT, A. K. Some implications of uncertainty for economics. In: CONFERENCIA INTERNACIONAL DEL 70 ANNIVERSARIO DE LA "INVESTIGACION ECONOMICA". National Autonomous University of Mexico (UNAM), Mexico City, Sept., 2011.

EARL, P. E. The robot, the party animal and the philosopher: an evolutionary perspective on deliberation and preference. **Cambridge Journal of Economics**, n. 37, p. 1263-1282, Sept. 2013.

FERREIRA, V. R. de M. **Psicologia Econômica: origens, modelos, propostas**. 2007. 286 f. Tese (Doutorado em Psicologia Social) - Pontifícia Universidade Católica de São Paulo, São Paulo, 2007.

FREUD, S. **Novas Conferências Introdutórias sobre Psicanálise e outros trabalhos (1932-1936)**. Coleção Obras Psicológicas Completas de Sigmund Freud, v. XXII. Rio de Janeiro: Imago, 2006.

GIGERENZER, G.; GAISSMAIER, W. Heuristic Decision Making. **Annu. Rev. Psychol.**, n. 62, p. 451-482, 2011.

GOFFMAN, E. **Estigma** - notas sobre a manipulação da identidade deteriorada. 4. ed. Traduzida por Mathias Lambert e digitalizada em 2004. Rio de Janeiro: LTC, 1988.

GOODWIN, N. et al. Economic Behavior and Rationality. Chap. 7. In: **Principles of Economics in Context**. M. E. Sharpe, 2014.

GRANOVETTER, M. Action and Social Structure: The Problem of Embeddedness. **American Journal of Sociology**, v. 91, n. 3, p. 481-510, Nov. 1985.

GRANOVETTER, M. **A Theoretical Agenda for Economic Sociology**. Stanford University, June 2000.

GREETHER, D. M. Testing Bayes rule and the representativeness heuristic: Some experimental evidence. **Journal of Economic Behavior and Organization**, v. 17, p. 31-57, 1992.

HALL, S. **A identidade cultural na pós-modernidade**. 10. ed. Rio de Janeiro: DP&A, 2005.

HODGSON, G. M. **Economics and Institutions**: a manifesto for a modern institutional economics. Chap. 1 and 6. Philadelphia: University of Pennsylvania Press, 1988.

HODGSON, G. M. Institutional economics: surveying the 'old' and the 'new'. **Metroeconomica**, v. 44, n. 1, p. 1-28, 1993.

HODGSON, G. M. The Approach of Institutional Economics. **Journal of Economic Literature**, v. XXXVI, p. 166-192, Mar 1998.

HODGSON, G. M. The Evolution of Institutions: An Agenda for Future Theoretical Research. **Constitutional Political Economy**, v. 13, p. 111-127, 2002.

HODGSON, G. M. What Are Institutions? **Journal of Economic Issues**, v. XL, n. 1, p. 1-25, 2006.

HODGSON, G. M. Choice, Habit and Evolution. **Journal of Evolutionary Economics**, n. 20, p. 1-18, 2010.

HODGSON, G. M. Toward an Evolutionary and Moral Science: Remarks on Receiving the Veblen-Commons Award. **Journal of Economic Issues**, p. 1-13, Jan. 2012.

HOFMANN, R.; PELAEZ, V. A psicologia econômica como resposta ao individualismo metodológico. **Revista de Economia Política**, v. 31, n. 2, p. 262-282, abr./jun., 2011.

KAHNEMAN, D. **Rápido e devagar**: duas formas de pensar. Rio de Janeiro: Objetiva, 2012.

KAHNEMAN, D.; TVERSKY, A. Prospect Theory: An Analysis of Decision under Risk. **Econometrica**, v. 47, n. 2, p. 263-292, 1979.

KRECKÉ, E.; KRECKÉ, C. Introduction to a cognitive methodology in economics. Chap. 1. In: KRECKÉ, E.; KRECKÉ, C.; KOPPL, R. G. (Eds.). **Cognition and Economics**. Oxford, Amsterdam: Elsevier, 2007.

LUZ, M. R. S.; FRACALANZA, P. S. A Gênese do Indivíduo e o Indivíduo da Gênese: Uma Abordagem Multidisciplinar Acerca do Papel da Ideologia Cristã nas Origens do Homem (Econômico). **Economia**, Brasília, v. 14, n. 1A, p. 189-210, jan./abr., 2013.

MARCH, J. G. **A primer on decision making**: how decisions happen. Chap. 1 and 2. New York: The Free Press, 1994.

MARCH, J. G.; SIMON, H. A. **Teoria das organizações**. Cap. 6. Rio de Janeiro: Fundação Getúlio Vargas, 1975.

MARIN, S. R. The theory of the individual in economics: identity and value. **Economia e Sociedade** [resenha], Campinas, v. 15, n. 3 (28), p. 603-606, 2006.

MLODINOW, L. **O andar do bêbado**: como o acaso determina nossas vidas. Cap. 5. Rio de Janeiro: Zahar, 2011.

MONASTERIO, L. M. **Guia para Veblen**: um estudo acerca da Economia Evolucionária. Pelotas: EDUFPEL, 1998. 128p.

MONASTERIO, L. M. Veblen e o Comportamento Humano: uma avaliação após um século de “A Teoria da Classe Ociosa”. **Cadernos IHU Ideias**, Unisinos, São Leopoldo, ano 3, n. 42, p. 1-14, 2005.

NOOTEBOOM, B. Elements of a cognitive theory of the firm. Chap. 6. In: KRECKÉ, E.; KRECKÉ, C.; KOPPL, R. G. (Eds.). **Cognition and Economics**. Oxford, Amsterdam: Elsevier, 2007.

RUTHERFORD, M. **Institutions in economics**: The old and the new institutionalism. Chap. 1. Cambridge: Cambridge University Press, 1994.

SBICCA, A. **Heurísticas na decisão do consumidor**. 2010. 130 f. Tese (Doutorado em Economia) - Fundação Getúlio Vargas, São Paulo, 2010.

SBICCA, A. Heurísticas no Estudo das Decisões Econômicas: Contribuições de Herbert Simon, Daniel Kahneman e Amos Tversky. **Estudos Econômicos**, São Paulo, v. 44, n. 3, p. 579-603, 2014.

SBICCA, A; FERNANDES, A. L. A racionalidade em Simon e a firma evolucionária de Nelson e Winter: uma visão sistêmica. In: ENCONTRO NACIONAL DE ECONOMIA, 33., 2005, Natal. **Anais...** Natal: Associação Nacional dos Centros de Pós-Graduação em Economia (ANPEC), 2005.

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

SILVA, V. L. da. Fundamentos do institucionalismo na teoria social de Thorstein Veblen. **Política & Sociedade**, v. 9, n. 17, p. 289-323, out., 2010.

SIMON, H. A. **Comportamento Administrativo**. Cap. 4 e 5. Rio de Janeiro: Fundação Getúlio Vargas, 1965.

SIMON, H. A. **Administrative behavior**. 3rd ed. Chap. IV and V. New York: The Free Press, 1976.

SIMON, H. A. Rationality as Process and as Product of Thought. **Richard T. Ely Lecture**, v. 68, n. 2, p. 1-16, 1978.

SIMON, H. A. **Models of Bounded Rationality**. Chap. IV.3. London: The MIT Press, 1982.

SLOVIC, P.; et al. The Affect Heuristic. In: GILOVICH, T.; GRIFFIN, D.; KAHNEMAN, D. (Eds.). **Heuristics and biases: The psychology of intuitive judgment**. New York: Cambridge University Press, 2002.

STEINGRABER, R.; FERNANDEZ, R. G. A racionalidade limitada de Herbert Simon na Microeconomia. **Revista Soc. Bras. Economia Política**, São Paulo, n. 34, p. 123-162, fev., 2013.

THALER, R. H. Toward a positive theory of consumer choice. **Journal of Economic Behavior and Organization**, v. 1, n. 1, p. 39-60, 1980.

THALER, R. H.; SUNSTEIN, C. R. **Nudge: improving decisions about health, wealth, and happiness**. Introduction. New Haven; London: Yale University Press, 2008.

TVERSKY, A.; KAHNEMAN, D. Judgment under uncertainty: heuristics and biases. **Science**, New Series, v. 185, n. 4157, p. 1124-1131, 1974.

VEBLEN, T. The Instinct of Workmanship and the Irksomeness of Labor. **American Journal of Sociology**, v. 4, n. 2, p. 187-201, Sept. 1898.

VEBLEN, T. The Limitations of Marginal Utility. **Journal of Political Economy**, v. 17, n. 9, p. 620-636, Nov., 1909.

VEBLEN, T. **The instinct of workmanship and the state of the industrial arts**. New York: The Macmillan Company, 1914.

VEBLEN, T. **The place of science in modern civilization**. New York: B. W. Huebsch, 1919.

VEBLEN, T. [1899]. **A teoria da classe ociosa: um estudo econômico das instituições**. São Paulo: Abril Cultural, 1983.

VEBLEN, T. [1898]. Why is economics not an evolutionary science? **Cambridge Journal of Economics**, 22, p. 403-414, 1998.