

# A RACIONALIDADE ECONÔMICA — ABORDAGEM HISTÓRICA.

---

*DIVA BENEVIDES PINHO*

do Departamento de Economia da Faculdade de Economia e Administração da Universidade de São Paulo.

Os estudos de comportamento econômico estão ligados, de modo geral, tanto à análise da racionalidade intencional, buscada pelos agentes econômicos, para atingir os fins a que se propõem, como à análise da racionalidade não-intencional dos diferentes sistemas econômicos, na medida em que estes procuram assegurar o aumento dos meios de produção, a elevação do padrão de vida da população, etc.

Neste sentido, pode-se dizer que a análise do comportamento econômico está relacionada com a confrontação, quer de sistemas econômicos diferentes, quer das doutrinas e teorias que tentam explicar seus respectivos mecanismos de ação e suas possibilidades de atingir os objetivos visados.

A racionalidade do sistema capitalista, por exemplo, decorre, geralmente, de comportamentos qualificados de eficazes, eficientes, rentáveis, produtivos ou que conduzem à minimização dos custos, maximização dos lucros, ótimo econômico, progresso da empresa, desenvolvimento harmonioso da economia nacional, etc.

As principais raízes dos estudos da racionalidade econômica encontram-se, historicamente, em autores da Antiguidade Greco-Romana (como Xenofonte na *Econômica* e no *Tratado dos Rendimentos*), nos *scriptores de re rustica* (sobretudo Varrão e Columela, nas suas respectivas obras com títulos idênticos — *De Agricultura*) ou em debates dos teólogos escolásticos medievais sobre o *justum pretium*.

Os trabalhos sobre o comportamento racional dos agentes econômicos do sistema capitalista, entretanto, delineiam-se claramente com a Escola Clássica e as Escolas Neoclássicas.

### Clássicos e Neoclássicos.

Os clássicos (1) simplificaram o comportamento econômico na famosa figura do *homo economicus* — perfeitamente racional, capaz de reconhecer seu interesse pessoal com precisão e de elaborar complicados cálculos para efetiva-lo.

Para os marginalistas (2), em especial os autores da Escola de Viena, Escola Austríaca ou Escola Psicológica (3), da Escola de Lausanne (4) e do Neoliberalismo (5), o *homo oeconomicus* é um caso limite, mas a hipótese ou o modelo simplificado são utilizáveis (6).

Com base no hedonismo, no cálculo dos prazeres e dos sofrimentos (7), no conceito de utilidade e de necessidade elaborado por Gos-

---

(1). — Consideramos clássicos ou “autores clássicos” Adam Smith (*Riqueza das Nações*, 1776) e seus discípulos Malthus (1798, 1807), Ricardo (1817) Stuart Mill (1848) Jean Baptiste Say (1803, 1828) etc. Keynes (*Teoria Geral do Emprêgo, do Juro e da Moeda*, 1936, entretanto, denomina “Clássicos” todos os economistas que adotaram e melhoraram as teorias de Ricardo, inclusive Marshall (marginalista) e Pigou (economia do bem-estar).

(2). — *Marginalismo*, diz Lekachman (*A History of Economic Ideas*, 1960) começou sua carreira como um fenômeno internacional, colocado em fórmula simultaneamente de maneira brilhante, por três autores: um austríaco (Karl Menger, 1871), um inglês (Stanley Jevons, 1871) e um francês (Léon Walras, 1874). André Piettre (*Pensée Economique et Théories Contemporaines*, 1970) reúne sob a rubrica de Marginalismo as Escolas Neoclássicas em geral: Escola de Lausanne (Walras e Pareto), Escola de Viena (Karl Menger, Böhm-Bawerk, von Wieser), Escola de Cambridge (Marshall, Pigou) Escola Marginalista Americana (John Bates Clark, Irving Fisher) e autores da Escola Sueca (como Wicksell).

(3). — A Escola de Viena, Austríaca, ou Escola Psicológica concentrou sua atenção sobre o fundamento psicológico do valor: a necessidade, o desejo do indivíduo. Partindo de uma observação quase banal (a intensidade de uma necessidade decresce com a satisfação) Menger, Jevons e Walras concluíram que o valor de um conjunto é determinado pela última porção, isto é, pela porção menos desejada.

(4). — Os autores da Escola de Lausanne (Walras e Pareto) partiram da mesma reflexão de Menger e Jevons sobre o valor para analisar a atividade econômica, mas ao invés de se preocupar com a *causa* de um fato pela eliminação de outras, concentraram sua atenção na interdependência geral dos fatos econômicos, desenvolvendo estudos a respeito do *equilíbrio econômico*.

(5). — O Neoliberalismo representa uma tentativa atual de renovar o liberalismo econômico, guardando liames com os clássicos e os neoclássicos ou marginalistas. Dentre seus representantes destacam-se Rueff, Baudin, Lipman, Hayek, Courtin, Villey, etc).

(6). — Severamente criticada, a hipótese do *homo oeconomicus*, entretanto, foi considerada, por grande número de economistas, como uma “estilização aceitável” (Pirou, *Traité d’Economie Politique*).

(7). — Bentham, com sua “aritmética dos prazeres e da penas” forneceu as bases essenciais da psicologia dos primeiros marginalistas, e os elementos para a concepção de um homem que considera somente seu interesse in-

sen (8), e na verdade que decorre do bom-senso (os homens são relativamente competentes e dedicados quando se trata de seus interesses materiais) — os marginalistas apresentaram o raciocínio seguinte: se a intensidade de uma necessidade decresce à medida que é satisfeita, o mesmo acontece com o valor de uso do bem destinado a responder a essa necessidade. Se um indivíduo possuir um estoque de determinado bem, poderá dividi-lo mentalmente em doses correspondentes a uma satisfação cada vez menos intensa. À última dose, ou *dose marginal*, corresponde o menor valor de uso, pois se for consumida, a necessidade terá desaparecido. É esta dose marginal, entretanto, que determina o valor unitário de todas as outras.

O mecanismo de trocas, por contar com indivíduos racionais, consegue atingir um “equilíbrio psicológico”: cada sujeito econômico sabe representar mentalmente todas as satisfações que pode obter de cada porção do produto oferecido ou demandado, de modo que, num dado momento, a diminuição do estoque do vendedor e o aumento do estoque do comprador equilibram-se “psicologicamente”. Ou seja, a última dose cedida seria equivalente à última dose adquirida, o que significaria uma satisfação análoga.

Num esquema amplo, os marginalistas supõem que o sujeito econômico estabelece um “plano geral” de aquisições e de despesas, de maneira a obter a satisfação mais completa possível ou a menor utilidade marginal possível, desde que não se arrisque a perder uma utilidade marginal mais alta em outra aplicação.

O comportamento dos produtores, tal como o dos consumidores, resulta de cálculos e comparações difíceis: o empresário contratará e pagará os operários de acordo com a utilidade final que representem para ele, isto é, segundo a “produtividade marginal” do último operário que ele emprega (9).

Depois da 1a. Grande Guerra e, especialmente depois da crise de 1929, a confiança da maioria dos economistas nas concepções dos

---

dividual, age isoladamente e cujo comportamento pode ser previsto porque resulta de cálculos racionais.

(8). — O autor alemão Gossen (1853) elaborou dois conceitos empíricos, que mais tarde tornaram-se conhecidos como “leis de Gossen”: 1º — o decréscimo do prazer resulta da satisfação de uma necessidade; 2º — a intensidade e a duração o prazer diminuem, em comparação com a primeira vez, quando a satisfação se repete num dado intervalo de tempo.

(9). — As teorias do juro, da renda e da moeda também foram explicadas pela utilidade marginal. Nos Estados Unidos, depois de John Bates Clark, autores como Patten, Irving Fisher, Carver e outros, retomaram as análises dos austríacos, aplicando-as a diferentes setores dos estudos econômicos.

clássicos e dos neoclássicos foi irreparavelmente abalada: o equilíbrio econômico não se restabelece automaticamente e duvida-se da eficácia dos impulsos psicológicos sobre o mecanismo do equilíbrio. De modo geral, os economistas: *abandonam* a interpretação psicológica dos fatos econômicos por considerarem que a Psicologia não lhes fornece uma base sólida para substituir a “psicologia neoclássica”; ou *utilizam* algumas contribuições de certas correntes psicológicas (como o “gestaltismo” e o behaviorismo”, utilizados por economistas norte-americanos); ou juntam *constatações* psicológicas a observações gerais dos fatos econômicos e a contribuições da Sociologia, História, Geografia, Antropologia, etc.

A partir de 1930, contudo, a integração da Psicologia Científica e da Sociologia, no estudo do comportamento econômico e dos mecanismos econômicos, passou a ser favorecida:

- pelo aparecimento da “Teoria Geral do Emprêgo, do Juro e da Moeda”, de John Maynard Keynes;
- pelo desenvolvimento da psicologia dialética na URSS;
- pela difusão dos estudos do comportamento econômico nos Estados Unidos.

Keynes representou a “transição” entre a antiga psicologia empírica utilizada pelos economistas e a “nova economia”, que se apoia na psicologia científica. Integrou de tal forma a motivação psicológica no mecanismo econômico, no jogo das forças econômicas, que a partir de seus trabalhos não se pode mais minimizar a importância da psicologia econômica.

O papel de Keynes, contudo, marca apenas uma fase de transição porque, como disse Reynaud, utilizou um “empirismo esclarecido”, abrindo caminho para o emprego da psicologia propriamente científica nos estudos do comportamento econômico.

Para Keynes, a procura representa o agente motor de todo o sistema econômico, pois, o emprego varia no mesmo sentido do rendimento global, gerador da procura global.

O rendimento global pode ser entesourado, investido ou consumido. Desta forma, a procura efetiva, ou seja, o emprego, depende de três fatores psicológicos. Estes, juntamente com o volume monetário existente, representam os elementos explicativos das variações de um sistema econômico.

Assim, são variáveis independentes entre si, os seguintes elementos:

- a preferência pela liquidez;
- o estímulo para investir;
- a propensão a consumir.

A *preferência pela liquidez*, ou preferência pelo dinheiro líquido a qualquer outra forma de riqueza, significa uma tendência que leva os homens a empregarem suas economias ou entesoura-las sob a forma de moeda. E isso porque a moeda serve de reserva de valor.

A preferência pela liquidez é explicada por três motivos principais: para atendimento das necessidades habituais (*transação*), ou de despesas imprevistas (*precaução*), ou pelo temor de elevação da taxa de juros (*especulação* — o mais importante dos estímulos segundo Keynes).

O *estímulo para investir* corresponde a um estado psicológico oposto: impele os homens a procurarem um emprego produtivo para os seus rendimentos, a partir da estimativa de seus rendimentos futuros. Esta estimativa, por sua vez, depende da *eficiência marginal do capital* — a qual traduz a relação entre o rendimento previsível, os bens de produção (máquinas) e o preço de reposição destes.

A *propensão a consumir* é representada pela tendência da população no sentido de destinar uma parte mais ou menos considerável de seu rendimento à compra imediata de bens de consumo. Ou seja, traduz a relação entre as despesas de consumo e o rendimento global da comunidade.

Keynes desejou reagir contra a prudência excessiva que, na Inglaterra e em outros países, favorecia a estagnação e o desemprego. Assim, diversas noções keynesianas, que se tornaram muito conhecidas, como a do *multiplicador do investimento*, por exemplo, mostram como as iniciativas podem ser fecundas.

Mas se a energia do produtor, seu otimismo, seu gosto pela ação, representam a base do progresso, Keynes não esqueceu a conduta do consumidor, pois, esta pode abrir ou fechar os mercados.

De fato, a propensão a consumir cresce com as possibilidades criadoras e depende de dois elementos psicológicos: a importância da renda e as características psicológicas da sociedade considerada. A importância da renda tende a diminuir a intensidade das necessidades e a reduzir proporcionalmente o consumo, segundo as leis da saciedade.

Keynes demonstrou simpatia pelos autores que deram destaque à importância de um elevado consumo. Considerou desejável uma forte propensão a consumir porque, numa sociedade onde se consome im-

portante proporção das rendas, com um aumento relativamente pequeno de investimento, atingir-se-á, facilmente o equilíbrio e o pleno emprego; os consumidores absorverão os novos bens criados, sustentando melhor o esforço de produção; as rendas provenientes de um determinado investimento elevar-se-ão e o “multiplicador” será importante; ademais, a política econômica do país será menos dispendiosa.

Ao contrário, num país em que a propensão a consumir é fraca, serão necessários importantes investimentos para se conseguir o pleno emprego, já que uma parte elevada das somas lançadas no processo econômico permanecerá imobilizada sob a forma de liquidez, ou circulará com menos velocidade. As autoridades públicas precisarão utilizar vários meios para “estimular” o consumo deficiente e, se necessário, suprir tal deficiência através da organização de grandes trabalhos públicos (para absorver mão-de-obra e aumentar a renda), multiplicação de subvenções, etc., de maneira a permitir que novos consumidores participem amplamente da economia de mercado.

Para Reynaud (*La Psychologie Economique*) a principal contribuição de Keynes à psicologia econômica, entretanto, teria sido a utilização teórica dos comportamentos semi-rationais: o “homem keynesiano” não é fatalmente racional, sendo, ao contrário, vítima de ilusões monetárias ou outras, ou seja, é imperfeito e falível.

Keynes retratou a conduta ilógica do trabalhador e do consumidor que buscam a reformulação nominal de seu salário e negligenciam o poder de compra real; elaborou um quadro da psicologia das bolsas de valor, com seus pânicos e seus entusiasmos, muitas vezes injustificados, que atingem títulos que deveriam permanecer fora das flutuações passageiras. Em numerosas passagens de sua obra nota-se um grande esforço de Keynes no sentido de integrar, na teoria econômica, o comportamento humano, com todo o seu dinamismo.

\*

### *Marxismo-leninismo.*

Marx e Engels (10) haviam aplicado o método do materialismo dialético ao estudo das relações econômicas, criando, na opinião dos

---

(10). — Karl Marx (1818-1883) e Friedrich Engels (1820-1895) escreveram várias obras, consideradas a base do comunismo científico, e que têm sido divulgadas em diferentes épocas. Até 1930, por exemplo, muito pouco, ou quase nada, era conhecido das obras da juventude de Marx (*Os manuscritos*, de 1844, foram publicados somente em 1932). *O Capital*, que o próprio Marx considerou “a obra da sua vida”, teve o 1º volume editado em 1867; o 2º vol. foi publicado por Engels, em 1885, após a morte de Marx; o terceiro volume surgiu em 1894.

marxistas-leninistas (Academia de Ciências da URSS, *Manual de Economia Política*), uma “Economia Política proletária”. Na obra de sua maturidade (*O Capital*), Marx estudou o processo social, a família no quadro da sociedade global (capitalista) e analisou as relações de grupos sociais concretos (a cidade, a aldeia, as diversas classes).

O marxismo-leninismo criticou as explicações do comportamento econômico dos clássicos e neoclássicos:

- os representantes da Escola Austríaca, “para apresentar o regime capitalista de modo mais favorável e defendê-lo”, deslocaram suas pesquisas da esfera das relações sociais para o domínio da psicologia subjetiva;
- Keynes, para esconder as causas reais do desemprego permanente e das crises capitalistas, tentou demonstrar que tais deficiências não são devidas à natureza do capitalismo, mas à própria mentalidade dos homens (preferência pela liquidez, estímulo para investir, propensão a consumir, etc.);
- a maioria dos economistas-burgueses contemporâneos recorre a noções psicológicas para explicar o valor, os preços, os salários, as rendas, etc., mas, no fundo, está elaborando uma “arma ideológica para a oligarquia financeira”.

Num esforço de adaptação das idéias de Marx à realidade soviética, o marxismo-leninismo serviu de base à explicação e compreensão do comportamento econômico. Assim, a partir da afirmação de Lenin de que o espírito humano é produto somente do mundo objetivo e com este evolui (embora reconheça não ser o homem um autômato que se submete passivamente à ação dos estímulos exteriores), Stalin, por volta de 1932, recomendou a elaboração de uma psicologia econômica oficial, que passou a ser conhecida como Psicologia Dialética.

As principais características da Psicologia Dialética enumeradas por Reynaud (*op. cit.*, p. 101) são as seguintes:

1. — é uma psicologia econômica por seus fundamentos, já que a técnica e as relações de produção constituem a infra-estrutura da psicologia humana;
2. — é uma psicologia dinâmica porque o espírito se transforma juntamente com o meio (logo, deve evitar métodos que classifiquem definitivamente os indivíduos, bem como procedimentos burgueses, v.g. a psicometria e os testes);
3. — é uma psicologia interessada particularmente na representação do “homem comunista”;

4. — é uma psicologia dialética: deve mostrar como a classe trabalhadora adquire as características psicológicas adequadas à solução das contradições da própria situação em que se encontra, uma vez que o progresso do espírito comporta também posições de teses, antíteses e sínteses;
5. — é uma psicologia utilitária, que deve ser aplicada a problemas práticos e servir efetivamente à edificação do socialismo (traço mais significativo da psicologia dialética).

A Psicologia Dialética enfatiza a importância do meio técnico e econômico na transformação dos traços fundamentais da natureza humana: a coletivização da propriedade privada desperta no trabalhador um entusiasmo, até então desconhecido, pelas obras de interesse geral; a abolição das classes provoca uma regeneração moral porque elimina os vícios e as contradições da sociedade capitalista.

Na prática, os dirigentes soviéticos têm recorrido à Psicologia geral para criar estímulos de produtividade, ter sucesso nos planos econômicos, executar a política do partido comunista, etc. O recente desenvolvimento das Ciências Sociais, especialmente da Sociologia, coloca também à disposição dos autores socialistas, elementos novos para a compreensão do comportamento econômico do “homem socialista”, com suas diversas nuances (“homem soviético”, “homem chinês”, etc.).

Mais ou menos concomitantemente com o desenvolvimento da Psicologia Dialética na URSS, multiplicaram-se, nos E.U., estudos a respeito do *comportamento econômico*.

\*

#### *Escola Americana do Comportamento Econômico.*

Os estudos realizados nos Estados Unidos, a respeito do comportamento econômico, resultaram do desejo de contradizer as teorias clássicas, movimento que se acentuou de modo crescente a partir de fins do século passado. Depois de adotar as teorias clássicas e neo-clássicas durante muito tempo, os norte-americanos buscaram elaborar novas teorias explicativas do papel dos agentes econômicos no cenário econômico. Passaram a condenar o hedonismo, o individualismo desbragado e a teoria do comportamento racional, considerando que o homem resultante das idéias defendidas pelos clássicos e marginalistas é absolutamente irreal, não servindo nem sequer como “esqueleto” ou modelo simplificado para a compreensão da atividade econômica.

A *Escola Americana do Comportamento Econômico* afirma, de modo geral, que a dor e o prazer são apenas causas parciais para ex-

plicar o comportamento econômico. Há outros móveis importantes, que estão acima do utilitarismo (como a solidariedade e a justiça) ou abaixo (a sugestão, a imitação, o hábito etc.). A ação humana é, na realidade, uma síntese de ambos, um compromisso entre o individual e o social.

Assim, para Veblen, cuja personalidade dominou o Movimento Institucionalista (11), o homem é um complexo de instintos. Mas é preciso distinguir os instintos que desempenham papel dominante no comportamento econômico:

- o instinto do “trabalho bem feito” que, em diversas épocas, tem atuado de modo importante no progresso econômico;
- o instinto de dominação, que ao agir sobre a natureza, leva o homem a adquirir conhecimentos para compreendê-la e, ao mesmo tempo, para atender ao seu próprio desejo de saber (prazer que se restringe a determinadas categorias da sociedade porque fica acima das preocupações materiais);
- o instinto familiar ou de grupo, que conduz o sujeito econômico a ultrapassar a dimensão do *homo oeconomicus* dos clássicos, pois, age por sua família, seu grupo, seu país, solidariamente a todos que o cercam.

Ao rejeitar o individualismo, Veblen procura explicar o comportamento econômico pelo meio natural e social, ou seja, não apenas pelo ambiente natural, mas também pelo quadro técnico-jurídico, pelas condições que provocam a “filtração” dos instintos.

\*

### *Gestaltismo.*

A *Escola da Estrutura* ou “*Gestalt*” opôs-se a Veblen afirmando que o homem não é um conjunto de instintos, mas um “juiz” que percebe a realidade tal como é, e analisa os fenômenos que vê, de acordo com um sistema de referência preexistente. Nos Estados Unidos, sobretudo, os trabalhos de Kurt Lewin transpuseram o “gestaltismo” para o campo da Psicossociologia ou, para usar a expressão de Girod, para a microssociologia.

---

(11). — O Institucionalismo ou Escola Institucionalista opôs-se à metodologia da Escola Clássica e Neoclássica, com o fim de tirar a Economia do “laboratório” onde a mergulhavam as deduções dos autores dessas Escolas. Na busca de nova metodologia para reconduzir os estudos econômicos à realidade, procurou considerar o tempo (colocado em destaque pela Escola Histórica) e o espaço (através dos quadros sociais e institucionais). Desenvolveu-se principalmente nos Estados Unidos, muito ligada às Escolas Histórica e Sociológica, buscando também fundamentos em outras Ciências Sociais (Direito, Psicologia, Política, etc.).

Lewin mostra que o comportamento social é um segmento de uma situação total e, portanto, somente pode ser compreendido através da estrutura global. Isto exige o estudo dos “campos sociais”, onde se manifestam as atrações, oposições, tensões, coerções, etc., que podem ser apreciadas através de técnicas da pesquisa moderna (questionários, entrevistas, observação participante, sondagens, etc.).

Coube sobretudo a Katona aplicar essa teoria à Economia (*Psychological Analysis of Economic Behavior*, 1955), mostrando como as decisões dos consumidores e dos homens de negócio dependem de vários tipos de comportamentos, dominantes no meio em que eles vivem. Para compreender as estruturas típicas dos ambientes dos atores econômicos, Katona realizou várias pesquisas através de “entrevistas”. Mostrou que nem sempre o comportamento dos agentes econômicos é lógico: o fato de existir uma estrutura composta de percepções e de reações relativas, por exemplo, a um estado real ou imaginário de inflação (que compõe o “quadro de referência”), leva os comerciantes e os industriais a aumentarem progressivamente seus preços, justificando simplesmente que, “em estado de inflação deve-se agir assim”.

Para combater os efeitos de uma determinada estrutura, Katona observa ser necessário a compreensão de que as mudanças de opinião não devem ser progressivas ou parciais, mas sim radicais. Há hábitos ilógicos que devem ser rompidos de uma só vez.

Outros autores buscaram explicar o comportamento econômico em estudos sobre a *energia mental*, e não apenas em “categorias estruturadas”. Opõem-se às teorias que enfatizam comportamentos racionais, semi-racionais, ou mesmo irracionais, como resposta a “estímulos externos” ou a “impulsos internos”.

Para tais autores, tudo se passa como se os indivíduos dispusessem, para sua atividade psíquica, de maior ou menor quantidade de “energia mental” (assim denominada, diz Reynaud, à falta de termo mais preciso): um ato “elevado” na hierarquia do comportamento, implica em maior dispêndio de energia e vice-versa.

Dessa maneira, as “capacidades” medidas através de teste, revelam a energia mental disponível normalmente em um determinado indivíduo. Dentro de tal raciocínio, as “atitudes econômicas”, que manifestam a escolha entre diversas condutas possíveis, indicam a “aplicação” da energia mental ao ato econômico, sua maior ou menor capacidade de agir racionalmente, sua preferência em concentrar suas forças mentais sobre as questões econômicas ou sobre certos aspectos dessas questões, etc. Conseqüentemente, o mecanismo geral do comportamento econômico difere de um indivíduo para outro.

Apesar das diferenças individuais, é possível, entretanto, a caracterização de três tipos principais de sujeitos econômicos: o *Homem racional*, que utiliza intensamente sua energia mental, porque age refletidamente; o *homem irracional*, que aplica pouca energia mental, e que por isso é influenciado, de modo passageiro ou permanente, por estímulos externos ou impulsos internos; e o *homem semi-racional* que é o mais freqüente, porque se coloca entre os dois casos extremos — o racional e o irracional — apresentando uma grande nunça de comportamentos econômicos.

A observação de que nem sempre o agente econômico age racionalmente recebeu também as contribuições de estudos de *psicofisiologia* (sobretudo Pavlov) e do behaviorismo.

Assim, reforçou-se a opinião de que o agente econômico é determinado, em sua atividade, pela repetição, pela intensidade e pela simplicidade dos estímulos. Os vários estudos elaborados por diversas Escolas Psicossociológicas passaram a ser utilizados por economistas, na tentativa de compreensão do comportamento econômico tal como se apresenta na realidade.

\*

#### *Abordagem realista.*

Esta abordagem do comportamento econômico representa uma tendência atual e compreende os estudos que utilizam recentes contribuições da Psicologia Econômica, da Sociologia Econômica e das Ciências Sociais em geral, a fim de conhecer a realidade sócio-econômica na sua complexidade e apreender a atuação “real” dos sujeitos econômicos no cenário econômico.

Distanciada das simplificações dos clássicos e dos neoclássicos, esta tendência contemporânea tenta estudar a natureza humana em ação, em todo o seu dinamismo e integrada na realidade. Em substituição aos “esquemas sem vida”, às abstrações irreais, apresenta uma variada tipologia dos sujeitos econômicos, com papéis na produção, na troca, na repartição e no consumo:

- na *produção*: o capitalista, o assalariado, o empresário, o agricultor, o artesão, etc.
- na *troca*: os vendedores, os compradores, os monopolistas, os concorrentes, os cooperativistas, etc.
- na *repartição* e no *consumo*: o burguês, o proletário, o celiatário, o chefe de família numerosa, etc.

Alguns autores, entretanto, utilizam elementos não econômicos para explicar o comportamento econômico. Assim, por exemplo, Max Weber baseou-se na religião para estudar a “ética econômica”, admitindo que os calvinistas e os puritanos ingleses e holandeses desenvolveram uma mentalidade favorável à eclosão do capitalismo. Para apoiar sua tese, utilizou Weber material histórico e estatístico a fim de demonstrar que esses grupos religiosos buscaram sucesso nos “negócios” porque o êxito material é sinal de benção divina e levavam vida austera devido seu ideal religioso — traços psicológicos que permitiram considerável acúmulo de capitais nos países protestantes, criando condições para o capitalismo (12).

Dentre os economistas, Jean Marchal, por exemplo, opôs o “Homem de Descartes” ao “Homem de Pavlov”, e situou o “Homem Real” entre estes dois extremos: o “Homem de Descartes” tem um conhecimento claro e distinto de suas necessidades e dos bens aptos a satisfazê-las, e não age senão em consequência de um cálculo incapaz de merecer censura. Ao contrário, o “Homem de Pavlov” é o homem de reflexos condicionados, que age mercê de condicionamentos adquiridos.

Também François Perroux esquematizou os móveis do comportamento econômico: os atos humanos podem ser calculados, condicionados ou inspirados. Os atos *calculados* são conscientes e refletidos, explicáveis pela avaliação de um resultado que se julga vantajoso e de meios comparáveis ao resultado. Os atos *condicionados* são determinados e explicáveis por uma estimulação proveniente do meio ou do próprio interior do indivíduo. Os atos *inspirados* são conscientes e reflexos, explicáveis pela adesão dos sujeitos a um valor — no sentido filosófico — e que não agem apenas considerando o cálculo, mesmo quando o utilizam.

Múltiplas são as razões que determinam tal ou qual conduta econômica, dizem SALLES e WOLFF (*La vie économique et sociale de la Nation*). O caráter, a idade, o nível cultural, o meio, a categoria pro-

---

(12). — Sombart, por sua vez, tentara explicar o aparecimento do “estado de espírito capitalista” pela influência do judeu. Outros autores, entretanto, adotaram posições diferentes: para Simiand, o empresário capitalista é produto de rigorosa seleção social, resultado de uma “brassagem” de classes, enquanto Tawney considera a mentalidade empresarial como resultado do próprio meio dos negócios e do ambiente competitivo do capitalismo. Por outro lado, Halbwachs procurou mostrar como a imitação é importante no comportamento econômico da classe operária, que incorpora no seu mínimo vital artigos de luxo consumidos por outras classes sociais; Bousquet pensa que os indivíduos de uma classe social regulam psicologicamente seus padrões de vida com referência à classe imediatamente superior; Orr e outros chamam a atenção para o papel da imitação na despesa das classes sociais, não sendo raros os casos de comportamentos irracionais.

fissional, influem sobre o comportamento econômico. Recentes pesquisas demonstraram que os compradores “racionais” são mais numerosos, proporcionalmente, à medida que se eleva a escala de rendas, salvo para as rendas muito elevadas. São também proporcionais ao nível de instrução e diferem segundo as profissões: a “racionalidade” é apanágio das profissões bem situadas na hierarquia ou que implicam em um nível de conhecimentos elevados, segundo Salles e Wolff. Contudo, eles mesmos ressaltam: os empregados, mesmo modestos, e os vendedores, sobretudo, fazem muitas vezes provas de um comportamento tão refletido quanto o das profissões mais elevadas.

Excluindo-se as sutilezas das personalidades individuais e os motivos peculiares a determinadas funções, afirma HARRY JOHNSON (*Sociology — A Systematic Introduction*), pode-se dizer que são bastante comuns na motivação das atividades econômicas os seguintes elementos:

1. — *Valores culturais e normas interiorizados*: intimamente associados a ambos estão o desejo de amor-próprio e de reconhecimento por parte dos outros. Viver de acordo com os padrões prescritos pela sua função, seja qual for, é uma condição de amor-próprio e de aprovação dos membros do grupo a que a pessoa pertence.
2. — *Desejo de remuneração*: é, talvez, o elemento mais patente na motivação econômica, acreditando muitos que ele se constitua, assim como o sexo, em um impulso inato. Nem sempre, porém, o comportamento econômico persegue apenas a remuneração econômica, como se depreende do exemplo de HARRY JOHNSON relativamente à atitude das mulheres nativas do Haiti: recusam-se a vender seus produtos lucrativamente, a caminho do mercado. Embora possam, além do lucro diminuir a carga e vender mais rapidamente, o desejo de prestígio é mais forte e elas se orgulham em apresentar uma bela exposição dos seus produtos no mercado.
3. — *Desejo de manter ligações dentro do grupo de trabalho e fora dele*: ou necessidade da interrelação social que o comportamento econômico proporciona, já que no trabalho o indivíduo se encontra com os demais membros de seu grupo. Além disso, o trabalho significaria a passarela para se situar na sociedade. É nessa necessidade, dizem vários sociólogos, que se esconde intensa motivação do comportamento.

4. — *O prazer de exercitar a habilidade*: constitui também, para HARRY JOHNSON, importante motivação. Assim, o trabalho dos mineradores de carvão parece sujo, sombrio e perigoso para a maioria das pessoas. Entretanto, os mais antigos, sobretudo aqueles que trabalham em minas não mecanizadas têm orgulho especial de sua perícia e de sua força muscular. Ao extrair o carvão, eles sentem uma espécie de desafio da natureza — uma competição entre as habilidades humanas e a resistência da Terra.

Impulsionados por esses diferentes motivos, o indivíduo, ante várias opções, vai decidir em função de fatores vários. Uma vez que o comportamento econômico é uma ação social, podemos, aqui, aplicar o esquema classificatório utilizado por TALCOTT PARSONS na discriminação dos padrões variáveis.

Realmente, observa PARSONS, a ação humana encontra incessantemente aquilo a que ele chama de “dilemas”: o ator tem constantemente de optar entre diversas orientações da ação. Mas é possível reduzir o número desses dilemas a cinco, sendo que em cada um deles, o ator se depara com opções contrárias. Em outras palavras: cada um dos cinco dilemas surge em quase toda ação social, ou em toda ação em que o ator está em relação com outros atores ou com objetos ou realidades dotadas de significação.

Os cinco dilemas, a que correspondem dez opções, são os seguintes:

- 1º — o ator pode preferir dar livre curso à expressão de seus sentimentos e procurar a satisfação imediata de seus impulsos: é a *opção da afetividade*. Pode ao contrário, controlar os sentimentos, restringir ou inibir a sua expressão: é a *opção da neutralidade afetiva*;
- 2º — o ator pode julgar as situações, as coisas ou os outros atores segundo critérios gerais aplicáveis de maneira universal aos atores, às situações ou aos objetos análogos: é a *opção do universalismo*. Se, pelo contrário, colocar de lado os critérios gerais de juízo e recorrer a normas que se aplicam apenas ao ator particular com quem está em relação, ou à situação tomada na sua singularidade, opta então mais pelo *particularismo*;
- 3º — o ator convive com as outras pessoas e lhes dedica estima tendo em conta o que elas são, independentemente do que fazem: neste caso, opta em favor do *ser (quality)*;

mas se as julga à luz do que fazem e do resultado de sua ação, opta em favor do *agir* (*performance*);

- 4º — o ator pode considerar as pessoas na sua totalidade, enquanto unidades globais: opta pelo *globalismo*; em contrapartida, optará pela *especificidade* se só as considerar sob um aspecto, um segmento do seu ser e da sua ação;
- 5º — por último, o ator pode escolher entre agir em função de fins que lhe são próprios, que correspondem aos seus interesses pessoais (opta pelo *egocentrismo* ou *self-orientation*), ou pode agir em função de fins e interesses da coletividade a que pertence ou que ele partilha com outros atores (opta, então, em favor da *comunidade* — *collectivity orientation*).

Em princípio o comportamento econômico é orientado para a neutralidade afetiva, o universalismo, o agir, a especificidade e o egocentrismo. É o caso típico da atividade do comerciante, para citar um exemplo. As relações entre este e o cliente têm, geralmente, cunho de neutralidade afetiva, de universalismo (o comerciante fixa os preços e condições de venda segundo critérios universais), de agir (o cliente escolhe o seu comerciante segundo a qualidade da mercadoria ou a sua reputação e o comerciante trata com um cliente que pode pagar), de especificidade (para o comerciante, o cliente é um cliente e não uma pessoa global) e, por último, de egocentrismo (cliente e comerciante perseguem ambos interesses particulares). Contudo, o mesmo comerciante pode adotar um comportamento diferente: fazer para o cliente um preço “especial”, porque ele é seu amigo, vender-lhe fiado, sobretudo por saber que a mercadoria lhe é indispensável no momento desfavorecido que atravessa, optando, assim para alternativas opostas às primeiras.

Como se vê a mesma pessoa decide por um conjunto de opções num dado contexto, e por um outro conjunto de opções em outro contexto diferente. As opções não são as mesmas em todas as situações, mas, ao contrário, estão ligadas ao contexto.

Em conclusão, pode-se afirmar que o comportamento econômico resulta do intercâmbio do homem inserido na sua comunidade, não sendo nem puramente racional, nem puramente emocional.

Por isso, o problema da racionalidade das ações econômicas não se coloca com a mesma simplicidade com que a imaginaram os economistas clássicos e neoclássicos. Contudo, não se pode negar que o comportamento econômico constitua uma projecção de atos para os

quais a racionalidade é o valor dominante, sobretudo quando considerado nas modernas sociedades tecnológicas. Nos comportamentos econômicos, a norma da racionalidade inscreve-se com muito maior nitidez do que, por exemplo, nas ações políticas ou nas relações familiares. A racionalidade caracteriza, pois, idealmente, um conjunto de estruturas e funções; é própria da organização econômica. Todos os atos econômicos tendem para a racionalidade e esta, sujeita a diferentes graus conforme a cultura, imprime-se em tipos especiais de organização.