

**UMA ANÁLISE DA CONTRIBUIÇÃO DE DANIEL KAHNEMAN PARA A
PSICOLOGIA ECONÔMICA**

**AN ANALYSIS OF DANIEL KAHNEMAN'S CONTRIBUTION FOR ECONOMIC
PSYCHOLOGY**

Frederike Monika Budiner Mette

Informações de Submissão

Frederike Monika Budiner Mette ,
endereço: Rua Os Dezoito do Forte, 2366
- Caxias do Sul - RS - CEP: 95020-472.

Recebido em: 12/10/2014

Aceito em: 08/11/2014

Publicado em: 10/12/2014

Palavras-chave

Contribuição. Daniel Kahneman.
Psicologia Econômica.

Keywords

Contribution. Daniel Kahneman.
Economic Psychology.

Resumo

Este artigo teve como objetivo analisar a influência e principais contribuições do pesquisador e autor Daniel Kahneman para a psicologia econômica, linha de pesquisa de interseção entre a psicologia e economia. Verificou-se que de um total de 161 artigos publicados por Kahneman e seus colegas, nos últimos 40 anos, 62 foram na área da psicologia econômica e 99 na psicologia aplicada. Para tanto, verificou-se como principais contribuições os conceitos de heurísticas e vieses, a Teoria Prospectiva, da Teoria da Falácia e os sistemas de funcionamento mental dos indivíduos, o Sistema 1 e Sistema 2. Além disso, utilizando-se da metodologia experimental, o autor comprovou a influência de fatores cognitivos até então ignorados no processo de decisão da teoria econômica.

Abstract

This article aims to analyze the influence and main contributions of the researcher and author Daniel Kahneman for economic psychology, intersection line of research between Psychology and Economics. It has been found that a total of 161 articles published by Kahneman and his colleagues, in the last 40 years, 62 were in the area of Economic Psychology and 99 in Applied psychology. Therefore, there have been major contributions to the concepts of heuristics and biases, Prospect Theory, Fallacy Theory, and mental functioning of individual systems, System 1 and System 2. Moreover, using the experimental methodology, the author proved the influence of cognitive factors hitherto unknown in the decision process of economic theory.

1 INTRODUÇÃO

É possível observar uma grande tendência de pesquisas nas ciências sociais, até metade do século passado, associadas à escola positivista, onde um dos principais pressupostos é de que o homem é racional no seu processo de tomada de decisão, o chamado homo economicus. Partindo deste argumento, seria possível prever as suas atitudes e comportamentos, pois o mesmo sempre agiria maximizando a sua utilidade.

A teoria comportamental, introduzida por Penrose (1959), apresenta suas maiores divergências à teoria neoclássica econômica concentrando-se em dois pilares da mesma, o comportamento maximizador dos indivíduos e o equilíbrio de mercado, onde a autora apoiou-se no conceito do behaviorismo. Além disso, percebe-se o surgimento das ideias de racionalidade limitada, assimetria de informação, informações incompletas e vieses cognitivos no processo de tomada de decisão (SIMON, 1957, 1979, 1991).

Neste contexto teórico surgiram linhas de pesquisa que buscavam analisar o processo de tomada de decisão dos indivíduos, tradicionalmente visto sob uma ótica tradicionalmente determinista pelo arcabouço neoclássico do homo economicus, com aspectos centrados em áreas preocupadas com pessoas reais e seus comportamentos. Apresentou-se, assim, uma necessidade de uma metodologia não numérica, ou seja, um método de pesquisa que consiga identificar não só os componentes exatos numa tomada de decisão mas também aqueles comportamentais.

A psicologia econômica, baseando-se na teoria da racionalidade limitada, de que as decisões econômicas não são baseadas em atitudes puramente racionais, perceptível também na dimensão individual de reincidência em erros e prejuízos causados por escolhas infelizes, teve grande parte de sua evolução a partir dos estudos de Kahneman e Tversky (1979). Seus estudos buscavam analisar o processo de tomada de investimentos dos indivíduos com base no pressuposto da racionalidade limitada, instituída por Simon (1947), em oposição às teorias neoclássicas econômicas e financeiras.

Entretanto, anteriormente à estes estudos tem-se a trajetória da área da psicologia econômica iniciado-se há 132 anos, com as pesquisas de Gabriel Tarde sobre a filosofia do comportamento em grupo e do pensador social Torsten Veblen. Ainda, durante a Segunda Guerra Mundial o psicólogo George Katona descreveu a relação entre os indivíduos e o dinheiro, como a pretensão, as atitudes, os valores atribuídos e crenças das pessoas frente à moeda (FERREIRA, 2008).

Para Ferreira (2008), a principal motivação da psicologia econômica não seria descrever o ser humano como irracional, em oposição às teorias clássicas, e sim definir que em um processo de tomada de decisão sempre há uma dicotomia entre razão e emoção. Portanto, define-se que os indivíduos, por mais que possuam conhecimento econômico e financeiro, suas atitudes, no momento da decisão, são norteadas pela emoção. Como afirma Bion (1970) “a razão é escrava da emoção e existe para racionalizar a experiência emocional.”.

Posteriormente, os estudos de Simon, Tversky e Kahneman são descritos como “pais” contemporâneos da psicologia econômica, agraciados pelo Prêmio Nobel de Economia em 1978 e 2002, respectivamente. E na atualidade destacam-se como precursores de tal movimento Paul Krugman, vencedor do Prêmio Nobel de Economia em 2008, e Delfim Netto, através de suas iniciativas de socialização da educação financeira; ambos os autores eram unânimes ao falar sobre a relevância dos fatores psicológicos no processo de tomada de decisão individual (FERREIRA, 2008).

Desta forma, é perceptível o fundamental papel que o autor Daniel Kahneman teve e tem para a evolução e desenvolvimento das pesquisas na área de psicologia econômica. Kahneman, graduado em psicologia e matemática, foi um dos autores pioneiros no alinhamento das pesquisas envolvendo áreas inicialmente tão distintas, como a economia e a psicologia. E até hoje se mantém atuante como pesquisador da academia, publicando livros e artigos sobre o assunto, baseando-se, na maioria das vezes, na metodologia experimental. Esta técnica metodológica, que busca analisar relações de causa e efeito, onde as variáveis independentes são, na maioria das vezes manipuláveis, representa bem a ideia introduzida pelo autor de que os agentes econômicos tomam decisões baseadas em aspectos cognitivos e heurísticos

Desta forma, o presente artigo tem como objetivo geral analisar a contribuição de Daniel Kahneman para a psicologia econômica. Para isto irá se realizar um levantamento de todas as publicações feitas pelo autor a fim de identificar os estudos que contribuíram para a evolução da área de psicologia econômica. Assim, tendo selecionado tais estudos, se construirá uma descrição das principais teorias e resultados divulgados pelo autor.

No capítulo 2 do presente artigo, irá se apresentar uma descrição da trajetória de pesquisas e publicações de Kahneman e a ideia central de seus estudos. No capítulo 3 será realizada uma descrição da contribuição dos seus estudos para a psicologia econômica, enfatizando a teoria prospectiva, teoria da falácia e bounded rationality maps, através da disseminação do Sistema 1 e Sistema 2. No capítulo 4 se abordará o papel de Kahneman para

o processo de tomada de decisões dos indivíduos e, finalmente, no capítulo 5 apresentar-se-á as considerações finais.

2 REFERENCIAL TEÓRICO

2.1 A Trajetória de Pesquisas e Publicações de Kahneman

Daniel Kahneman iniciou sua vida profissional acadêmica em 1961, como ajudante de um professor na Universidade Hebrew, em Israel. Suas pesquisas, na sua primeira e segunda década de trabalho (entre 1960 e 1980) eram, em sua grande maioria, na área experimental da psicologia, com estudos sobre memória, aprendizagem e atividade mental. Seu primeiro experimento na área de psicologia econômica foi em 1972, com o artigo “*Subjective probability: A judgment of representativeness*”, publicado no journal *Cognitive Psychology*.

A partir de então, juntamente com seu colega Amos Tversky, Kahneman formou uma dupla de pesquisadores interessados em avaliar o papel de heurísticas e vieses no processo de tomada de decisão individual. O primeiro trabalho em conjunto, publicado em 1972, sob o título de “*Subjective probability: A judgment of representativeness*” representa um marco na parceria que culminou, anos depois, no trabalho ganhador do Prêmio Nobel de Economia em 2002, “*Prospect theory: An analysis of decision under risk*”. Nesta pesquisa, os autores demonstraram que os seres humanos tendem a dar um peso muito maior às perdas do que aos ganhos em qualquer situação econômica.

Ao longo dos anos, as pesquisas de Daniel Kahneman seguiram por duas vertentes, a dos experimentos na área de psicologia aplicada, enfatizando estudos sobre bem-estar, memória e felicidade, e nos experimentos da psicologia econômica, priorizando a representação dos aspectos cognitivos que influenciam as decisões econômicas dos indivíduos.

Assim, entre 1962 e 1970, Kahneman realizou pesquisas na sua área acadêmica original, com metodologias quantitativas aplicadas à psicologia, aprendizagem associada à atividade psicológica e demais experimentos. Nos anos de 1971 e 1980, o autor seguiu com suas pesquisas na área de psicologia, memória e aprendizagem, entretanto foi nesta época que também iniciou as publicações em psicologia econômica junto com Tversky.

Na década entre 1981 e 1990, na carreira acadêmica de Daniel já percebe-se uma predominância de publicações para o desenvolvimento da psicologia econômica frente à psicologia aplicada onde, novamente em parceria com Tversky, há pesquisas que enfatizam a

psicologia das escolhas, o efeito ancoragem, certeza, reflexão e isolamento. Entre os anos de 1991 e 2000, de um total de 51 publicações, Kahneman possui praticamente a metade destas na psicologia econômica, apresentando uma nova face para a não-racionalidade dos indivíduos, ilusões cognitivas e a influência dos sentimentos e avaliação das experiências no processo de tomada de decisão individual. Na área de psicologia emergem pesquisas na psicologia do setor público e mensuração de bem-estar e felicidade atrelados á experiência pessoal.

Finalmente, a partir do ano 2001 e até 2012, de um total de 46 publicações, tem-se a metade na linha de psicologia econômica e a outra metade em pesquisas na avaliação da felicidade e bem-estar dos indivíduos. Para a psicologia econômica o autor trouxe o conceito do Sistema 1 e Sistema 2 no processo de tomada de decisão, apresentado no artigo publicado em 2003, “*Maps of bounded rationality: A perspective on intuitive judgment and choice*” e, inclusive no seu novo livro “Rápido e devagar”.

Nos próximos capítulos irão se apresentar a metodologia de pesquisa adotada neste artigo, como definição e seleção da amostra a ser estudada e, em seguida irá se descrever a ideia central dos estudos já publicados pro Daniel Kahneman.

Apresentar a base teórica necessária para explicar ou analisar o objeto de estudo, em relação ao assunto ou assuntos abordados. Desenvolver as subseções em quantidade suficiente que suporte teoricamente o estudo apresentado no artigo.

3 METODOLOGIA

Para verificar a contribuição das pesquisas de Kahneman para a psicologia econômica irá se realizar, primeiramente, um levantamento de todas as publicações feitas pelo autor, considerando livros e artigos publicados. nível em: <http://www.princeton.edu/~kahneman/docs/DKahnemanCV.pdf>

Assim, tem-se uma amostra total de:

	TOTAL	
	LIVROS	ARTIGOS
1962 - 1970	0	24
1971 - 1980	1	20
1981 - 1990	1	23
1991 - 2000	2	49
2001 - 2010	2	44
2011 - 2012	1	1
TOTAL	7	161

A partir desta amostra total, irá ser realizada uma análise para verificar, dentre o total de publicações, quais são referentes à área de psicologia econômica, para que seja possível analisar qual a contribuição que cada estudo trouxe para a área.

Para realizar esta seleção, será feita uma leitura do abstract de todos os artigos e de cada livro, a fim de garantir se houve este alinhamento ou não, visto que o autor, por ser psicólogo, possui também um grande número de publicações na área de expectativas e mensuração de bem-estar/felicidade dos indivíduos.

Sendo feita a seleção dos estudos do autor relacionados à psicologia econômica, será feita a leitura de cada para que assim possa ser feita a análise da contribuição destes para a evolução da área.

A partir da leitura dos resumos das publicações de Kahneman, tem-se a amostra final do presente artigo.

	TOTAL		PSICOLOGIA ECO		OUTROS	
	LIVROS	ARTIGOS	LIVROS	ARTIGOS	LIVROS	ARTIGOS
1962 - 1970	0	24	0	0	0	24
1971 - 1980	1	20	0	7	1	13
1981 - 1990	1	23	1	12	0	11
1991 - 2000	2	49	1	20	1	29
2001 - 2010	2	44	0	22	2	22
2011 - 2012	1	1	1	1	0	0
TOTAL	7	161	3	62	4	99

Portanto, de um total de 161 artigos publicados, nos últimos 40 anos, 62 foram na área da psicologia econômica e 99 na psicologia aplicada. Assim, pode-se considerar que Daniel Kahneman é um dos maiores pesquisadores na área da psicologia econômica e tem contribuído para a sua evolução. Já nas publicações de livros, de um total de 7, 3 foram na psicologia econômica.

4 A IDEIA CENTRAL DOS ESTUDOS SOBRE PSICOLOGIA ECONÔMICA DE KAHNEMAN

Para a primeira década de publicações de Daniel Kahneman, compreendendo o período de 1962 a 1970 não houve nenhuma referente à área de psicologia econômica. Entretanto, na década seguinte, de 1971 a 1980, localizou-se um total de sete artigos publicados na área de psicologia econômica, sendo todos em parceria com seu colega Amos Tversky, sempre revezando a autoria principal dos estudos.

Neste período, a maioria dos estudos foi publicada na *Psychological Review*, totalizando em três artigos. Baseando-se na teoria da racionalidade limitada, instituída por Simon (1957), os autores buscaram justificar os erros sistemáticos, do processo de tomada de decisão econômica, através de heurísticas e vieses, conhecidos também como “atalhos mentais”, onde há a crença sobre eventos incertos sendo sujeitos a erros de previsão. Assim, no artigo publicado em 1974, intitulado “Judgment under uncertainty: Heuristics and biases” os autores apresentam os três grupos de heurísticas que induzem a vieses (parcialidade de julgamento) sendo estes a representatividade, disponibilidade e ajustamento e ancoragem. Tais conclusões passaram a ser importantes na psicologia econômica pois afirmam que, quanto mais complexa a decisão, e se a mesma tiver decorrências sérias e no longo prazo, mais vale a pena examinar seu recurso a heurísticas e vieses.

Seguinte a linha de raciocínio, outro estudo que merece destaque, publicado pelos autores em 1979, é “Prospect theory: Na analysis of decision under risk”, onde se apresentou uma crítica a Teoria da Utilidade Esperada, da Teoria Neoclássica Econômica. Assim, incorporaram-se ao modelo do processo de tomada de decisão as descobertas sobre heurísticas e vieses em situações de incerteza. Na Teoria Prospectiva, onde há o enquadramento ou ancoragem (aversão é sempre à perda e não ao risco), a função de valor (o valor marginal para ganhos e perdas reduz com sua magnitude) e duas fases no processo decisório (edição e avaliação). Este estudo rendeu o Prêmio Nobel de Economia aos autores em 2002, quando infelizmente Tversky já havia falecido.

No período compreendido entre os anos de 1981 a 1990, Kahneman teve um livro publicado e 12 artigos em pesquisas sobre a psicologia econômica. Os journals de publicação variaram desde a área de psicologia até economia. Os estudos desta década trouxeram contribuições como a preferência reversa dos indivíduos ao tomarem decisões, estudos práticos através da metodologia experimental, comprovando a Teoria Prospectiva apresentada em 1979, e outras discussões teóricas sobre os pressupostos apresentados anteriormente. O

livro trouxe aos leitores um apanhado geral sobre os julgamentos sob incerteza, retomando as ideias da década anterior de heurísticas e vieses. Como inovação à teoria o autor não trouxe grandes avanços, entretanto através de casos práticos retomou os preceitos apresentados entre 1971 e 1980.

Na década compreendendo os anos 1991 a 2000 as pesquisas de Kahneman que agregaram à psicologia econômica focaram experimentos de avaliação da experiência dos indivíduos ao longo do tempo e a importância dada a elas, processos mentais como violação às regras racionais, além de apresentarem mais avanços para a Teoria Prospectiva, ancoragem e representatividade.

Já em 2003, com o artigo publicado no *American Economic Review*, intitulado “Maps of bounded rationality: Psychology for behavioral economics”, Daniel trouxe a questão de que a razão não existe de maneira desvinculada das emoções, há a heurística afetiva. O julgamento, ou teste da realidade por parte dos indivíduos, é composto pelo perceber, ter atenção e memória. Desta forma existem dois modos de funcionamento cognitivo, o intuitivo (julgamento e decisões rápidos e automáticos) e o controlado (julgamento deliberado e mais lento).

Assim, em 2011, com o lançamento do livro “Rápido e devagar” ele afirma que há uma interação entre o Sistema 1 e Sistema 2. O Sistema 1 tem como essência a memória associativa onde os processos são inconscientes e explicam as heurísticas. Já o Sistema 2 produz um pensamento lento e deliberado, ou seja, distribui a atenção para atividades mentais que requerem esforço.

Além destes marcos, a partir de 2001, Kahneman concentrou suas pesquisas com foco cognitivo nas anomalias da tomada de decisão individual, fatores causadores da felicidade e avaliação de experiências vividas e bem-estar pelo ser humano.

5 PRINCIPAIS CONTRIBUIÇÕES DE KAHNEMAN PARA A PSICOLOGIA ECONÔMICA

O surgimento das ideias de racionalidade limitada, assimetria de informação, informações incompletas e vieses cognitivos no processo de tomada de decisão (Simon, 1979, 1991) serviram como ponto de partida para que as teorias clássicas utilizadas no mercado financeiro passassem a ser revistas, do mesmo modo em que ocorreu no mundo econômico.

A psicologia econômica, uma das linhas de pesquisa que aparecem em contradição à maximização da utilidade e processo de tomada de decisão racional atribuído aos indivíduos,

baseando-se no pressuposto onde as decisões econômicas não são baseadas em atitudes puramente racionais, perceptível, também, na dimensão individual de reincidência em erros e prejuízos causados por escolhas infelizes. Os estudos de Kahneman e Tversky, publicados na área a partir de 1972 e que auxiliaram na expansão deste raciocínio, buscavam analisar o processo de tomada de investimentos dos indivíduos com base no pressuposto da racionalidade limitada, instituída por Simon (1957), em oposição ‘as teorias neoclássicas econômicas e financeiras.

5.1 Heurísticas, vieses e a Prospect Theory

Daniel Kahneman e Amos Tversky iniciaram sua parceria de pesquisas na área de psicologia econômica, da qual começaram a serem publicados seus estudos a partir de 1972. Os autores afirmavam que as decisões individuais eram baseadas em crenças sobre a probabilidade a respeito de eventos incertos, ou seja, as pessoas baseiam-se em um número limitado de princípios heurísticos que reduzem a complexidade das tarefas de avaliar alguma probabilidade e prever valores possíveis. Portanto, as decisões acabam se tornando em um julgamento mais simples dos fatos, porém algumas vezes o mesmo pode ser um equívoco.

Os autores, assim, trazem à teoria econômica o conceito de heurísticas, afirmando que o ser humano simplifica e agiliza as decisões, entretanto o fato de se apoiar sempre a isto pode gerar erros sistemáticos de julgamento, conhecidos como vieses. Assim, os vieses são decorrentes de falta de precisão e isenção de conhecimentos mais específicos dos fatos.

Portanto, Kahneman e Tversky (1972, 1974) apresentam três tipos de heurísticas dos seres humanos que induzem a vieses (parcialidade no julgamento), sendo eles a representatividade, ou uma avaliação da probabilidade subjetiva sobre um objeto ou evento pertencer a uma determinada classe ou processo; disponibilidade, sobre exemplos ou cenários, na avaliação na frequência de uma classe de eventos; e o ajustamento e ancoragem, sendo o ponto de partida ou valor inicial a partir do qual se fazem estimativas sobre um resultado.

Enfim, os autores afirmam que, quanto mais complexa a decisão e, principalmente, se a mesma tiver decorrências sérias e no longo prazo, tanto mais vale a pena examinar seu recurso a heurísticas e, conseqüentemente, alguma vulnerabilidade a vieses.

Com estas definições, Kahneman e Tversky (1979) apresentaram a Teoria Prospectiva, ou Prospect Theory, que rendeu aos autores o Prêmio Nobel Economia em 2002. Esta teoria é apresentada como uma crítica à Teoria da Utilidade Esperada da Teoria Neoclássica Econômica, que afirma que o processo de tomada de decisão individual seria racional e os

indivíduos maximizam a sua utilidade. Assim, na Teoria Prospectiva, admite-se que as escolhas são inconsistentes e, em decisões de incertezas, há heurísticas e vieses. Concluiu-se que, quando os indivíduos confrontam-se com situações matematicamente equivalentes, as pessoas tomam decisões diferentes com base na maneira como são descritas, ou seja, reagem distintivamente perante as perdas ou ganhos, dando um valor muito maior às perdas.

A Teoria Prospectiva apresenta duas fases em um processo de escolha, sendo a fase inicial da edição, com uma análise preliminar das perspectivas visualizadas, simplificação das hipóteses para a avaliação e escolha, e a fase da avaliação, onde escolhe-se aquela alternativa com valor mais alto, mesmo não sendo a melhor por falhas de edição, na fase 1.

Kahneman e Tversky trouxeram e contribuíram para os estudos de tomada de decisão individual nesta década onde trouxeram a percepção cognitiva e subjetiva, da psicologia, a uma suposta maximização de valor atribuída ao ser humano. Então, começa-se a perceber que, sob incerteza, dificilmente as pessoas mantêm totalmente racionais e sim, utilizam atalhos mentais. Contudo, a Teoria da Perspectiva afirma que as pessoas avaliam as perspectivas de cada opção ao tomar decisões.

2.2 A Teoria da Falácia

O investidor é racional (utilidade dos ativos, sem erros cognitivos, com autocontrole e avesso ao risco) para as finanças clássicas e modernas, e normais para as finanças comportamentais. A distinção entre racionalidade e irracionalidade recai sobre a utilidade do ativo e o seu valor percebido. Kahneman e Tversky (1982) definem o arrependimento pelo fato de concluir-se, tarde demais, que escolhas diferentes nos levariam a resultados diferentes (diferença entre receber dinheiro através de dividendos e da venda de ações). De acordo com os autores, as pessoas não usam dados estatísticos para tomar decisões, e sim métodos subjetivos utilizando a heurística sob perspectiva objetiva.

A Teoria da Falácia, relatada primeiramente por Tversky e Kahneman (1983), apresenta que os julgamentos intuitivos da probabilidade de um evento composto, por parte dos indivíduos, são baseados em heurísticas da representatividade, as quais negligenciam considerações outras que não aquelas relacionadas com a similaridade, ou seja, uma pessoa pode avaliar de maneira incorreta um evento se tomar como parâmetro valores que não representam a média deste corretamente.

Kahneman (2012) afirma que na falácia do planejamento o ser humano faz um planejamento geralmente no melhor cenário possível. Então pressupõe-se que o resultado vai

seguir o seu planejamento, mesmo quando já os indivíduos deveriam saber que não é bem assim.

5.3 O Funcionamento Mental por Kahneman

Kahneman, instituiu em seu artigo de 2002, os dois sistemas pelos quais afirmava que o funcionamento mental era baseado, apresentando o Sistema 1 (intuitivo ou automático) e o Sistema 2 (deliberado). Tais conceitos, para muitos psicanalistas, correspondem à convergência entre os modelos psicoeconômicos e psicanalíticos.

Loewenstein, Weber, Hsee e Welch (2001, apud Kahneman, 2002) afirmam que as respostas emocionais, tais como a intensidade do medo, governam diversos julgamentos. Para Kahneman (2002) estes representam através de dois modos de funcionamento cognitivo, sendo: intuitivo, onde os julgamentos e decisões ocorrem de maneira rápida e automática, mediante operações simples e sem esforço algum para os indivíduos, conhecido também como o “piloto automático”; e o controlado, sendo o método de tomada de decisão mais lento e preciso, operações com seqüência, dependente de esforços. Assim, o autor apresenta que o processo de tomada de decisões dos seres humanos representaria uma interação entre os dois sistemas, enredo do seu livro publicado em 2011, sob o título “Rápido e Devagar”, a representação entre os dois métodos.

Kahneman (2011) avança nestes conceitos definindo que o Sistema 1 teria mais influência sobre nossas vidas do que percebe-se e sua essência seria a memória associativa pois o ser humano está constantemente construindo uma interpretação coerente do que acontece em seu mundo. Entretanto, o Sistema 1 gera impressões e sentimentos que são a principal fonte das crenças explícitas e das escolhas do Sistema 2, afinal o ser humano não suportaria desconhecer as causas de seus julgamentos, ou seja, ele costuma “tapar o buraco”.

Portanto, Daniel afirma que o Sistema 1 gera padrões complexos de ideias, mas somente o Sistema 2 é capaz de construir pensamentos em seqüências ordenados. Assim, quem age e realiza as ações é o primeiro e o segundo analisa e planeja os julgamentos das pessoas. Resumindo, a maior parte do que pensamos e fazemos tem origem no Sistema 1, mas o Sistema 2 assume o controle quando surgem dificuldades e, normalmente, tem a última palavra.

Além disto, Kahneman (2002) abordou também as heurísticas afetivas, representando o que seriam as avaliações afetivas automáticas, sempre conscientes. Este seria o principal determinante de muitos julgamentos e comportamentos humanos.

5 CONSIDERAÇÕES FINAIS

Kahneman (2012) afirma que o ponto crucial de sua carreira, e principal motivo para tanto sucesso, foi sua parceria com Amos Tversky. Ele afirma que grande parte de suas pesquisas foram colaborativas e deve isto ao fato de ter amigos brilhantes ao seu lado e de estar presente na hora certa no momento certo.

Assim, Daniel Kahneman, juntamente com seus colegas de estudos e publicações, é conhecido como um teórico comportamental, que combina a economia com a teoria cognitiva e explica os erros humanos, conhecidos na economia clássica como outlier ou “pontos fora da curva” usando a heurística e vieses, que finalmente geraram a teoria criada por ele e Tversky, em 1979, conhecida como Prospect Theory ou Teoria Prospectiva.

Kahneman é atribuído como um dos autores seminais para uma das extensões de pesquisa da psicologia econômica, a chamada finanças comportamentais, onde concluiu que, a partir de resultados psicológicos explica-se a “sobre-reação” ou “sub-reação” dos investidores às novas informações disponíveis aos investidores. Os investidores normais são afetados por vieses cognitivos e emoções, enquanto os investidores racionais, não. Dessa forma, a finança comportamental apresenta-se como uma mistura de numerosos efeitos psicológicos, frequentemente contraditórios. Não importa o que aconteça no mercado, há um efeito psicológico que pode ser reunido para explicar tal acontecimento, o conhecido “efeito manada”.

A metodologia de pesquisa utilizada, em grande parte de suas pesquisas, é a metodologia experimental, onde o autor explica a causa de diversos eventos e processos humanos. Além das pesquisas relacionadas ao processo de tomada de decisão econômica, Kahneman teve um número grande de publicações na área da psicologia, pesquisando assuntos como fatores de felicidade, bem-estar, memória, avaliação de momentos e episódios e satisfação pessoal.

Contudo, com certeza, uma das maiores contribuições de sua carreira segue sendo o alinhamento entre a psicologia e economia, partindo-se do princípio da racionalidade limitada, criada por Simon (1957), para justificar que a razão não existe desvinculada das emoções humanas, e que isto também aplica-se a um processo de decisão econômica.

O presente artigo demonstrou o papel crucial de Daniel Kahneman para a evolução da psicologia econômica, onde de um total de 161 artigos publicados pelo autor, nos últimos 40 anos, 62 foram na área da psicologia econômica e 99 na psicologia aplicada.

6 REFERÊNCIAS

FERREIRA, Vera Rita de Mello. **Psicologia econômica: estudo do comportamento econômico e da tomada de decisão**. Rio de Janeiro: Campus-Elsevier, 2008.

FERREIRA, Vera Rita de Mello. **Psicologia Econômica: origens, modelos, propostas**. Tese de Doutorado, Programa de Estudos Pós-Graduados em Psicologia Social, Pontifícia Universidade Católica de São Paulo. São Paulo, 2007.

KAHNEMAN, D.; TVERSKY, A. (1979). **Prospect theory: An analysis of decision under risk**. *Econometrica*, 47, 263-291.

KAHNEMAN, D.; TVERSKY, A. **The simulation heuristic**. In: KAHNEMAN, D.; SLOVIC, P.; TVERSKY, A. (Eds.), **Judgment under uncertainty: Heuristics and biases** (pp. 201-208). New York: Cambridge University Press, 1982.

KAHNEMAN, D. A perspective on judgment and choice: Mapping bounded rationality. **American Psychologist**, 58, 697-720, 2003.

KAHNEMAN, D. **Maps of bounded rationality: A perspective on intuitive judgment and choice**. In T. Frangmyr [Nobel Foundation], (Ed.), *Les Prix Nobel: The Nobel Prizes 2002* (pp. 449-489). Stockholm, SE: The Nobel Foundation, 2003.

KAHNEMAN, D. **Thinking fast and slow**. New York: Farrar, Strauss, Giroux, 2011.

PENROSE, Edith. **A Teoria do Crescimento da Firma**. Campinas, SP: Editora da UNICAMP, 2006. Edição original: 1959.

KAHNEMAN, D. The Human Side of Decision Making: Thinking Things Through with Daniel Kahneman, PhD. **Journal of Investment Consulting**. Investment Management Consultants Association August 1, 2012.

PRINCETON UNIVERSITY. **Curriculum vitae de Daniel Kahneman**. Disponível em: <<http://www.princeton.edu/~kahneman/docs/DKahnemanCV.pdf>>. Acesso em: 01 jun. 2013.

SIMON, H. **Models of man: social and rational**. New York: John Wiley & Sons, p. 279, 1957.

SIMON, H. A.. **Comportamento Administrativo**. Rio de Janeiro: FGV, 1979.

SIMON, Herbert. Organizations and markets. **Journal of Economics Perspectives**, Pittsburgh, v.5, n.2, p. 25-44, 1991.

TVERSKY, A.; KAHNEMAN, D. Judgment under uncertainty: Heuristics and biases. **Science**, 185, 1124-1131, 1974.

TVERSKY, A.; KAHNEMAN, D. Extensional vs. intuitive reasoning: The conjunction fallacy in probability judgment. **Psychological Review**, 90, 293-315, 1983.
