UNIVERSIDADE FEDERAL DO RIO GRANDE DO SUL
FACULDADE DE CIÊNCIAS ECONÔMICAS
DEPARTAMENTO DE ECONOMIA

MARCOS SCHMELING BECKER

A RELAÇÃO ENTRE RIQUEZA E FELICIDADE: UM ESTUDO SOBRE O BEM-ESTAR ECONÔMICO E O BEM-ESTAR SUBJETIVO

PORTO ALEGRE, 2009

MARCOS SCHMELING BECKER

A RELAÇÃO ENTRE RIQUEZA E FELICIDADE: UM ESTUDO SOBRE O BEM-ESTAR ECONÔMICO E O BEM-ESTAR SUBJETIVO

Trabalho de Conclusão do Curso de Graduação em Ciências Econômicas da Universidade Federal do Rio Grande do Sul como requisito para a obtenção do título de bacharel em Ciências Econômicas.

Orientador: Prof. Sérgio Monteiro

PORTO ALEGRE, 2009

MARCOS SCHMELING BECKER

A RELAÇÃO ENTRE RIQUEZA E FELICIDADE: UM ESTUDO SOBRE O BEM-ESTAR ECONÔMICO E O BEM-ESTAR SUBJETIVO

Trabalho de conclusão de curso de graduação apresentado ao departamento de Ciências Econômicas da Universidade Federal do Rio Grande do Sul, como requisito parcial para a obtenção do grau de bacharel em Economia.

Conceito Final:
Aprovado em: .....de.....de.....

BANCA EXAMINADORA

_____
Prof. Dr. Sergio Marley Monteiro, UFRGS, orientador.

_____
Prof. Dr. Stefano Florissi, UFRGS.

_____
Prof. Ms. Bernardo Fonseca Nunes, UFRGS.

Aos meus pais e meus avós, pelos valores ensinados.

“A nossa felicidade depende mais do que temos nas nossas cabeças, do que nos nossos bolsos”

Alfred Schopenhauer

RESUMO

A maximização da utilidade é o objetivo final de muitas teorias econômicas. O significado de utilidade, a partir de um certo momento na história do pensamento econômico, se confundiu com a noção de riqueza. O objetivo deste trabalho é verificar se a riqueza está correlacionada com a felicidade. A metodologia adotada compreende a análise de diversos trabalhos que relacionaram o nível de riqueza de uma pessoa ou nação com o respectivo nível de bem-estar subjetivo. Analisa-se a evolução do conceito de utilidade, com ênfase a partir do desenvolvimento da escola utilitarista. As dificuldades iniciais de mensuração e comparação do bem-estar subjetivo entre pessoas diferentes são superadas com a utilização de grupos de vários indivíduos. A hipótese da escolha racional é discutida e criticada pela sua inadequação e indeterminação. O trabalho verifica que pessoas ricas são, em média, mais felizes que pessoas pobres. Habitantes de países mais desenvolvidos economicamente são mais felizes do que habitantes de países mais pobres, porém a diferença diminui consideravelmente a partir de um certo grau de renda per capita. Observa-se que pessoas que enriquecem ao longo do tempo não possuem elevação no seu bem-estar subjetivo. Procura-se explicar o aparente paradoxo pela teoria das aspirações.

Palavras-chave: felicidade, utilidade, bem-estar subjetivo, racionalidade limitada, riqueza.

ABSTRACT

Utility maximization is the final objective of many economic theories. From a certain moment of the history of economic thought, the meaning of utility became confused with the notion of wealth. The objective of this work is to check if wealth is correlated with happiness. The methodology includes the analysis of several studies that linked o level of wealth of a person or a nation with the respective level of subjective well-being. The evolution of the concept of utility is analyzed with emphasis from the development of the utilitarian school. The initial difficulties of measurement and comparability of the subjective well-being betweeen different people are overcome with the utilizaiton of groups with several individuals. The hypothesis of rational choice is discussed and criticized for its inadequacy and indeterminacy. The analysis of the studies verifies that richer people are, in average, happier than poorer people. Inhabitants of economically developed countries are happier than inhabitants of poorer countries, but the difference is considerably diminished from a certain level of income per capita. It is observed that people who get rich over time do not get higher subjective well-being. This work seeks to explain the apparent paradox by the theory of aspirations.

Key words: happiness, utility, subjective well-being, bounded rationality, wealth.

LISTA DE TABELAS

Tabela 1: Felicidade e renda equivalente nos Estados Unidos Estados 41
Tabela 2: Dez melhores e dez piores países em escores de felicidade.....44

LISTA DE FIGURAS

Figura 1: Utilidade total e o consumo de uma mercadoria.....22
Figura 2: Utilidade marginal e o consumo de uma mercadoria.....22
Figura 3: Conjunto de curvas de indiferença representando um mapa de indiferença.....23
Figura 4: Linha de restrição orçamentária e mapa de indiferença sobrepostos.....24
Figura 5: Função de valor de Kahneman & Tversky.....31
Figura 6: Felicidade e renda equivalente na Alemanha Ocidental.....37
Figura 7: Felicidade e renda equivalente nos Estados Unidos.....42
Figura 8: Renda e felicidade em diversos países.....43
Figura 9: Satisfação com a vida e PIB per capita no Japão..... 45
Figura 10: Felicidade e PIB per capita nos Estados Unidos.....46
Figura 11: Bem-estar subjetivo (U) como função da renda (Y) e do nível de aspiração (A)...48

SUMÁRIO

1 INTRODUÇÃO.....9
2 UTILIDADE.....14
2.1 Evolução do conceito.....14
2.1.1 Bentham e o utilitarismo.....15
2.1.2 A adaptação de Mill.....18
2.1.3 A contribuição dos marginalistas.....19
2.2 A teoria do consumidor e o modelo formal da utilidade.....21
2.2.1 Utilidade esperada.....25
2.3 Limitações da racionalidade do modelo neoclássico.....26
2.3.1 Função-valor relativa a ganhos e perdas.....29
3 RIQUEZA E FELICIDADE.....33
3.1 Medindo a felicidade.....34
3.1.1 Validade das respostas.....36
3.1.2 Comparabilidade das respostas.....38
3.2 Riqueza e felicidade.....39
3.2.1 Felicidade e diferenças de renda entre as pessoas.....40
3.2.2 Nível de felicidade entre países.....42
3.2.3 Renda e felicidade ao longo do tempo.....45
3.2.4 Explicando o paradoxo: a teoria da aspiração.....47
4 CONCLUSÃO.....50

1 INTRODUÇÃO

O objetivo deste trabalho é analisar a relação existente entre riqueza e nível de bem-estar subjetivo das pessoas Especificamente, veremos: se as pessoas mais ricas são mais felizes, em média, do que as mais pobres; se o crescimento da riqueza é acompanhado por um crescimento de bem-estar subjetivo, considerando tanto indíviduos quanto países.

Bem-estar subjetivo refere-se a como as pessoas avaliam suas vidas e o que é importante para elas. Para Diener (2008), o bem-estar subjetivo de um indivíduo é frequentemente relacionado em algum grau às suas circunstâncias objetivas, mas também depende de como a pessoa pensa e sente a respeito destas condições. Abrange satisfação com a vida e avaliações sobre domínios importantes desta, como trabalho, saúde e relacionamentos. Também inclui emoções como alegria e engajamento, junto com relativamente poucas experiências como raiva, tristeza e medo. Bem-estar subjetivo, portanto, será considerado como uma palavra técnica para felicidade.

Utilidade é o termo geralmente usado na economia para explicar o sentido de valor. Para Black (2008), basicamente duas abordagens diferentes são verificadas para utilidade: uma ligada ao hedonismo, outra ligada às decisões racionais. O utilitarismo hedonista, ou utilitarismo clássico, concebe a utilidade como prazer e ausência de dor. Este é o significado atribuído originalmente à utilidade. Ao longo do tempo, o significado foi usado em outro contexto, particularmente após a revolução marginalista. A partir desta nova interpretação, utilidade significou o peso do resultado em uma decisão (KAHNEMAN, 1997). É relacionada às escolhas ótimas de cada indivíduo e segue, de modo geral, o pressuposto de que os agentes individuais sejam racionais. Neste contexto, utilizado na teoria da decisão, considera-se que os indivíduos procuram sempre maximizar o seu bem-estar. A utilidade neste sentido é concebida como uma representação numérica de uma preferência revelada por uma escolha comportamental racional e observável (RILEY, 2008).

Racionalidade é um conceito central em economia ligado aos pressupostos de um indivíduo racional. Inicialmente, racionalidade era associada com a idéia de interesse próprio e, posteriormente, em tópicos da economia como escolha racional e utilidade esperada, foi relacionada a preferências completas e transitivas. As firmas definiriam suas ações visando sempre maximizar o lucro, assim como as pessoas buscariam sempre mais renda, expandindo as possibilidades de sua curva de utilidade. Esta visão é compreensível: muitas pessoas têm no

dinheiro um dos principais meios para ser feliz e é comum crer que um ganho de renda traga uma certa elevação no bem-estar, mesmo que temporária. Paralelamente, obseva-se esta obstinação pelo crescimento da renda também nas discussões mais abrangentes, em que o desempenho de um país é avaliado e comparado pela produção deste em relação a de outros. Mais recentemente, foram incluídos aspectos comportamentais na questão da racionalidade – como os indivíduos realmente racionalizam, considerando os mecanismos psicológicos que estão na base dos padrões de escolha e decisão. Outra forma de interpretar racionalidade é como uma definição normativa ou positiva. A primeira se preocupa em como as pessoas deveriam tomar decisões e quais os critérios, regras ou princípios utilizariam para este fim. A segunda presume que a racionalidade deve descrever como as pessoas decidem – investigando os aspectos comportamentais do ser humano e considerando que estes possuem uma racionalidade limitada.

Racionalidade limitada é o termo usado para se referir às limitações cognitivas dos agentes econômicos. Estas limitações podem ser tanto de noção, no sentido de saber ou conhecer, como computacionais. A racionalidade limitada, tema central da economia comportamental, sustenta que o modelo de racionalidade humana deve levar em conta as pesquisas empíricas que detalham e sistematizam o processo de escolha dos indivíduos. A partir destas pesquisas, relaxa-se uma ou mais suposições da teoria neoclássica da utilidade considerando, por exemplo, o fato de que uma estratégia sastisfatória possa ser postulada por um agente no lugar de uma estratégia maximizadora em uma função de utilidade.

A ética econômica corresponde ao campo de estudo da ética que trata das relações econômicas, não somente monetárias, mas também das condições econômicas que tornam possível alcançar determinado ideal de vida – por isso, ética econômica é relacionada a economia do bem-estar. A economia do bem-estar está preocupada, sobretudo, com os meios e as condições materiais através dos quais a satisfação com a vida pode ser alcançada numa determinada sociedade, independentemente das concepções individuais de satisfação que tenham seus habitantes. Isto é, o cerne do pensamento consiste em determinar dentre os vários aspectos do funcionamento das instituições aqueles que permitem formular avaliações sobre o caráter justo das instituições sociais e os meios através dos quais a justiça econômica pode ser legitimamente alcançada. As quatro referências obrigatórias da ética econômica são: o utilitarismo, o libertarismo, o igualitarismo e o igualitarismo liberal. Cada uma destas referências estabelece uma discussão racional acerca do desenvolvimento desejado, fundado

em princípios de justiça compreensíveis e claramente enunciados, capazes de fornecer um ideal de sociedade a ser perseguido.

Metodologicamente, revisaremos os significados de utilidade na economia e a história deste conceito; analisaremos as principais dificuldades e as soluções encontradas para a mensuração e comparação de níveis de bem-estar; veremos como o pressuposto da racionalidade é inadequado para descrever o comportamento das pessoas; faremos a análise de pesquisas empíricas que mostrem a relação entre o nível de riqueza de um indivíduo ou país e o nível de bem-estar subjetivo relatado pelo próprio indivíduo ou habitantes deste país.

A felicidade é geralmente considerada o principal desejo na vida das pessoas, estando por trás de todos os outros objetivos. É possível dizer que praticamente todos querem ser felizes. Em outras palavras, a maior motivação do ser humano é se sentir bem. Esta preocupação com a maximização do bem-estar humano é antiga e observada nos pensadores clássicos da Grécia antiga, como Platão e Aristóteles. Apesar do longo tempo que se passou, as questões que a envolvem não possuem respostas unânimes. Nas últimas décadas, porém, observamos um avanço na discussão devido a sua expansão no meio acadêmico, principalmente nas áreas de psicologia, sociologia, antropologia e, mais recentemente, economia.

Além de ser uma preocupação básica do ser humano, há outras razões para economistas pesquisarem o bem-estar subjetivo. Frey e Stutzer (2002) sugerem que o estudo pode ajudar a desenvolver conceitos referentes à utilidade, como, por exemplo, verificar se as pessoas conseguem prever suas próprias utilidades futuras ou se as lembranças de utilidades passadas são consistentes. Outra razão seria na decisão de políticas públicas, ao examinar melhor os *trade-offs* envolvidos, onde o cálculo do nível de felicidade pode sugerir uma taxa de compensação entre alternativas econômicas, como, por exemplo, desemprego e inflação. E, por fim, os autores consideram que o estudo do bem-estar subjetivo, especialmente a relação deste com a riqueza, ajudaria a entender alguns paradoxos observados que a economia convencional encontra dificuldades para explicar, tal como o grande crescimento na renda observado em diversos países após a Segunda Guerra Mundial sem ser acompanhado pelo aumento do nível de felicidade declarada das pessoas. O projeto iluminista, no século XVIII acreditava que o aumento da produtividade e da riqueza material seria um dos vetores para o progresso da civilização e o aumento da felicidade. Após alguns séculos, os economistas e outros pesquisadores podem verificar se os iluministas estavam certos neste ponto.

Os avanços mais importantes nos estudos sobre a felicidade no século XX foram na sua definição e mensuração, segundo Diener (1984). Estes avanços são significativos para o estudo científico e definição dos componentes do bem-estar subjetivo. Há duas abordagens básicas para a felicidade: eudemonista e hedonista.

Na abordagem eudemonista, o bem-estar é visto como um critério externo, como virtude. Não é um estado subjetivo e sim uma qualidade desejável. É uma definição normativa, porque trata do que deve ser alcançado. A idéia eudemonista, segundo sua versão clássica, seria a doutrina filosófica segundo a qual a moralidade consiste na procura da felicidade, tida como bem supremo. Aristóteles prescrevia a virtude como uma regra padrão pela qual podia-se julgar a vida das pessoas. A felicidade é encontrada na expressão da virtude – que consiste em se fazer aquilo que é digno de se fazer. Ela foca o plano do desenvolvimento humano, e diferencia felicidade de bem-estar, sendo o último, a realização plena do potencial humano - mais importante do que ser feliz. A teoria eudemonista relaciona felicidade ao bem-estar psicológico e à plena realização. Para esclarecer o que seria a realização das potencialidades humanas e a plena realização da nossa existência, alguns autores proporam teorias para o que seria fundamental para o alcance da felicidade plena. As três que mais se destacaram são as teorias da expressividade pessoal[1], florescência humana[2] e autodeterminação[3]. Eudemonismo não é a felicidade no sentido atual da palavra, mas um estado julgado a partir dos valores de quem observa - por isso, um critério externo.

O foco da abordagem hedonista de bem-estar é o prazer e a felicidade. Esta visão destaca a importância de experimentar o máximo de prazer e evitar o sofrimento como meios para se atingir um alto grau de bem-estar. O prazer imediato seria procurado por hedonistas como forma de elevação do bem-estar. No bem-estar hedonista, há preponderância de sensações positivas sobre sensações negativas, sendo ambas ligadas às emoções e experiências. Uma pessoa feliz é uma pessoa que está vivendo, na maioria das vezes, emoções prazerosas e/ou que possui predisposição para sentir estas emoções. O desenvolvimento desta visão ganhou força e passou a ser a abordagem preponderante na ciência do tema, principalmente no campo da psicologia, que estudou por qual razão alguns momentos eram ou

---

[1]O bem-estar psicológico do indivíduo proveria da habilidade de viver a vida de acordo com a sua verdadeira vontade (CARRUTHERS; HOOD, 2004, p. 17).

[2] Florescência humana seria "a aspiração para a perfeição que representa a realização do verdadeiro potencial de alguém" (Ibid., p. 20).

[3] A teoria da autodeterminação seria "uma abordagem para a motivação e personalidade humana (...) que destaca a importância do ser humano desenvolver recursos interiores para o desenvolvimento da personalidade e autoregulação do comportamento" (RYAN; DECI, 2000, p. 23).

não prazerosos. Dentro desta ótica, o termo bem-estar subjetivo foi utilizado com cada vez mais frequência para se referir a como as pessoas avaliam as suas vidas.

Com o prosseguimento de pesquisas e mensurações sobre a felicidade, as definições mais úteis cientificamente são aquelas que podem ser mostradas e medidas, relacionando-as com outras variáveis. A abordagem hedonista, portanto, abre a possibilidade de se analisar o bem-estar humano pela satisfação declarada pelas próprias pessoas e, por isso, este trabalho dará ênfase a esta abordagem para medir o bem-estar subjetivo. Este procedimento é usado como *proxy* para a utilidade e é defendido por Frey e Stutzer (2002) que afirmam que a medida do bem-estar subjetivo demonstra ser consistente e confiável e, também, por Veenhoven (1993) ao justificar que uma avaliação favorável da qualidade de vida total da pessoa está por trás do valor indicado por esta.

Bem-estar subjetivo, portanto, será visto como satisfação com a vida – dependendo dos padrões de cada um para determinar o que é uma vida boa. Será dado ênfase em medir a vida como um todo, e não partes separadas. Mas o período pesquisado depende da intenção do pesquisador, podendo variar de pesquisa para pesquisa. A medição do bem-estar subjetivo inclui medidas positivas, e não só ausência de fatores negativos. Uma relação harmoniosa entre desejos e conquistas. Será uma visão global da qualidade de vida de uma pessoa de acordo com os seus próprios critérios.

O presente trabalho visa responder as seguintes questões:

a) A felicidade de um indivíduo está relacionada com o seu nível de riqueza?

b) As pessoas mais ricas são mais felizes do que as mais pobres?

c) O crescimento do nível de riqueza de uma pessoa ou de um país leva a um aumento no bem-estar subjetivo?

d) É possível medir o bem-estar subjetivo de uma pessoa e compará-la com outras?

Além deste primeiro capítulo introdutório, o presente trabalho conta com mais dois capítulos e uma conclusão. No capítulo 2, mostramos o conceito de utilidade na economia e como seu significado foi mudando com o tempo. Paralelamente com os avanços teóricos, também mudaram as abordagens para tentar medir a utilidade. No capítulo 3, analisamos estudos empíricos que relacionam felicidade com riqueza e como são superadas as dificuldades na mensuração e comparação interpessoal da utilidade. Por fim, a conclusão responderá as questões apresentadas nesta introdução.

2 UTILIDADE

Podemos creditar a Aristóteles a primeira fonte escrita da idéia de que toda a ação humana é direta ou indiretamente motivada pelo desejo de aumentar o bem-estar subjetivo.[4] A visão aristotélica entende a motivação como uma série de correntes que liga uma atividade a outra. Cada atividade, por exemplo, construir uma casa, tem um objetivo - neste caso, proporcionar conforto e segurança. Ter segurança, por sua vez, teria outro objetivo: dar um sentimento de tranquilidade. Em última instância, o objetivo final seria ter felicidade. A felicidade, para Aristóteles, seria um bem final, ou seja, teria um fim em si mesma. Ter ciência dessa visão é importante neste trabalho, uma vez que, historicamente, os conceitos de utilidade na economia surgiram de noções aristotélicas de felicidade[5].

Utilidade é um termo na economia que está ligado ao sentido de bem-estar subjetivo e de felicidade. Portanto, para podermos estudar a relação entre riqueza e felicidade, conforme propõe este trabalho, é razoável verificar antes o que economistas querem dizer quando se referem a utilidade.

2.1 Evolução do conceito

O termo utilidade foi usado de duas maneiras diferentes na história do pensamento econômico, cada uma delas contendo, ainda, algumas variações. A primeira chamamos de utilidade experimental, relativa a estados psicológicos de satisfação. A outra é conhecida por utilidade decisória, utilizada como um termo que define o que quer que seja que as pessoas maximizam quando tomam uma decisão. Apesar de haver uma diferença no significado, é comum encontrarmos textos e livros sem diferenciá-las, chamando-as somente de utilidade. Para entender melhor o porquê disto e o que cada uma quer expressar, cabe fazer uma breve recapitulação da história deste conceito, particulamente na escola de pensamento utilitarista. Acompanharemos desde a visão de felicidade de Jeremy Bentham até a economia do bem-estar dos neoclássicos.

---

[4] CSIKSZENTMIIALYI, 1999 apud AHUVIA, 2008, p. 493.
[5] Ibid., p. 494.

2.1.1 Bentham e o utilitarismo

O utilitarismo é uma escola de pensamento herdeira do Iluminismo europeu, contemporânea da Revolução Industrial, e, até hoje um dos quatro principais campos de reflexão sobre ética e justiça econômica. Sua visão de sociedade justa é resumida em uma idéia de fácil compreensão: uma sociedade justa é uma sociedade feliz. Maximizar a felicidade dos seres humanos é o objetivo dos utilitaristas. O utilitarismo pretende avaliar a justiça das políticas econômicas mediante a avaliação das consequências que elas proporcionam para o maior número de indivíduos. Portanto, para a escola utilitarista, se uma política econômica traz benefícios para a maioria das pessoas, ela é considerada justa.

Um dos principais filósofos desta escola foi o inglês Jeremy Bentham, cuja obra *An Introduction to the Principles of Morals and Legislation*, publicada em 1780, tornou-se a base filosófica do utilitarismo. Para ele, indivíduos são motivados pelo desejo de ter prazer e pela aversão ao sofrimento. Um determinado indivíduo tem interesse em fazer uma ação caso ele espere ganhar prazer ou evitar sofrimento, e quanto maior ou mais valioso for o prazer experimentado ou a dor evitada, maior o seu interesse. Os atos humanos seriam consequências de decisões calculadas, racionais, nas quais o ser humano agiria ponderando todos os lucros (prazeres) de um certo ato e deduzindo todos os custos (dores) que seriam sofridos por este ato – depois de colocados em uma balança, o ato escolhido seria aquele que maximizasse o excesso de prazer sobre a dor. O prazer resultante é chamado por Bentham de utilidade:

> Utilidade quer dizer a propriedade de qualquer objeto que tenda a produzir algum benefício, vantagem, prazer ou felicidade (tudo isso, no caso, equivale à mesma coisa) ou (o que de novo equivale à mesma coisa) a impedir danos, dor, mal ou infelicidade à parte cujo interesse esteja sendo considerado.[6]

Esta visão é desenvolvida a partir da visão aristotélica de bem-estar. Porém, dela difere em dois pontos. Primeiro, Aristotéles acreditava que embora todas as ações visassem produzir bem-estar subjetivo, somente as ações éticas teriam sucesso em atingir este objetivo. Já para Bentham, as pessoas poderiam atingir seu objetivo tanto via ações éticas quanto não-éticas. Segundo, a utilidade de Bentham era mais "palpável", uma vez que se baseava diretamente em prazes físicos e psicológicos – o bem-estar de Aristóteles dependeria da virtude das

---

[6] BENTHAM, J. *An Introduction to the Principles of Morals and Legislation.* In: Bentham Reader. Nova Yorque: Pegasus, 1969. P.86 *Apud.* HUNT E. K. *História do Pensamento Econômico*. Rio de Janeiro: Ed Campus, 1985.

pessoas e das suas ações. De qualquer modo, Bentham deixa claro que maximizar a utilidade é o princípio ao qual pode ser reduzido toda a motivação humana:

> A natureza colocou a humanidade sobre o domínio de dois mestres soberanos, a dor e o prazer. Só eles podem mostrar o que devemos fazer, bem como determinar o que faremos… Eles nos governam em tudo o que fazemos, em tudo o que dizemos e em tudo o que pensamos… O princípio da utilidade reconhece esta sujeição e a aceita como o fundamento (de sua teoria social)[7]

Na medida em que o princípio das motivações humanas foi reduzido a uma simples dualidade (prazer e dor), Bentham desejava que o princípio da utilidade fosse o núcleo da elaboração de uma ciência do bem-estar, com fundamentos que pudessem ser expressos matematicamente. Para isso, ele inclusive sugeriu um método de quantificação dos prazeres. O valor do prazer ou do sofrimento seria determinado, em ordem de importância, pela sua intensidade, duração, certeza, proximidade, fecundidade, pureza e extensão. Quando o resultado da ação fosse extendido para mais de uma pessoa, o valor desta ação dependeria do número de pessoas afetadas. Uma ação seria moralmente boa se, após calcular todos os prazeres e sofrimentos, a balança pendesse ao lado do prazer. Podemos dizer que o prazer e a dor não só contavam para a motivação humana mas também forneciam os padrões para o certo e o errado.

Em uma abordagem diferente, relacionando utilidade ao sentido de fazer uso de um bem, Adam Smith concebe utilidade como o valor de uso de determinado objeto e o contrapõe a outro tipo de valor, o valor de troca:

> Importa observar que a palavra VALOR tem dois significados: às vezes designa a utilidade de um determinado objeto, e outras vezes o poder de compra que o referido objeto possui em relação a outras mercadorias. O primeiro pode chamar-se "valor de uso", e o segundo, "valor de troca". As coisas que têm o mais alto valor de uso frequentemente têm pouco ou nenhum valor de troca; vice-versa, os bens que têm o mais alto valor de troca muitas vezes têm pouco ou nenhum valor de uso. Nada é mais útil que a água e, no entanto, dificilmente se comprará alguma coisa com ela, ou seja, dificilmente se conseguirá trocar água por alguma outra coisa. Ao contrário, um diamante dificilmente possui algum valor de uso, mas por ele se pode, muitas vezes, trocar uma quantidade muito grande de outros bens (SMITH, 2003, p. 61).

As utilidades dos dois bens (água e diamante) são consideradas qualitativamente diferentes, apesar de que Smith enfatiza que ambas têm algum valor justamente por representarem fontes diferentes de satisfação individual. A explicação do porquê dos bens

---

[7] Ibid., p. 85.

terem valores qualitativamente diferentes é de que o diamante tem um valor aumentado devido a sua escassez:

> É só por causa da abundância de água que ela é tão barata, assim como é por conta da escassez de diamantes (já que sua utilização real não parece ainda ter sido descoberta) que eles são tão caros. (SMITH, 2003, p. 63).

Os dois significados de valor de Smith provocaram confusão e desorientação, inclusive para aqueles que estavam acostumados a interpretar utilidade em sua forma subjetiva, não estando claro se deveriam considerá-la um sentimento na mente da pessoa ou uma propriedade de um bem ou serviço. Respondendo ao exemplo de Smith do diamante e da água de maneira crítica, Bentham chegou muito perto da elaboração do princípio da utilidade marginal, que, posteriormente, tornou-se a base da economia neoclássica. Bentham argumentou que não era a utilidade total de uma mercadoria que determinava seu valor de troca, mas sua utilidade marginal, isto é, a utilidade adicional conseguida com um aumento ínfimo, marginal, da mercadoria. A água foi escolhida por Smith como um bem que tem grande valor de uso, mas que não tem qualquer valor de troca. Bentham afirma que esta afirmativa é errada, pois bastaria verifcar que a água é vendida no varejo para pessoas que levam-na para casa. O exemplo do diamante como um bem que tem grande valor de troca e nenhum valor de uso também foi considerado mal escolhido, conforme lemos na passagem de Bentham abaixo:

> O valor (de uso) dos diamantes (...) não é essencial ou invariável como o da água; mas isto não é razão para se duvidar da sua utilidade para dar prazer.
> A razão pela qual não se acha que a água tenha qualquer valor de troca é que ela também não tem qualquer valor de uso. Se eu puder ter toda a quantidade de água de que se precisa, o excesso não tem valor algum. Seria a mesma coisa no caso do vinho, dos cereais e de tudo o mais. A água, por ser fornecida pela natureza sem qualquer esforço humano, tem mais probabilidade de ser encontrada em abundância, tornando-se, assim, supérflua; mas existem muitas circunstâncias em que ela tem valor de troca superior ao do vinho.[8]

A noção de utilidade marginal implicava, para os utilitaristas, que a utilidade adicional de uma pequena quantia de dinheiro seria maior para pessoas pobres do que para pessoas ricas. Assim, para maximizar a utilidade da sociedade, a renda deveria ser redistribuída, a menos que o custo de eficiência dessa redistribuição fosse muito alto. Isto é, uma redistribuição de renda muito agressiva não criaria motivações para a produção, e a soma das utilidades seria menor do que se houvesse uma redistribuição mais parcimoniosa.

---

[8] Ibid., p.86.

A concepção utilitarista de Bentham, todavia, foi alvo de críticas diversas. De modo geral, iam contra a aplicação do princípio da utilidade como princípio básico de moralidade da vida social. Ao reduzir toda a motivação humana aos estados de prazer e dor, a doutrina benthamiana não permitia a distinção entre homens e animais. Outras condenações surgiram sobre a possibilidade de mensurar e comparar estes estados – não é fácil determinar quantitativamente qual indíviduo tem maior utilidade. Ainda, a doutrina não permitia emitir juízos de valor acerca das qualidades de tais estados de prazer e dor. Parte considerável destas censuras veio da própria tradição utilitarista, através daquele que é considerado o sucessor teórico de Bentham, J. S. Mill, como veremos a seguir.

2.1.2 A adaptação de Mill

As idéias de Bentham serviram de base para John Stuart Mill escrever a sua visão de utilidade e felicidade. Mill foi um grande estudioso de Bentham desde jovem e concordava com sua visão de utilidade como prazer, mas achava esta visão muito estreita e limitada. Os estados de prazer e dor não forneciam elementos suficientes para distinções sutis acerca de juízos de valor sobre a qualidade desta felicidade. Acreditava que ao focar no prazer e na dor, Bentham ignorava que as pessoas têm sentimentos como aprovação ou desaprovação moral (consciência), padrões de excelência e desejo de perfeição como um fim em si mesmo, senso de honra, dignidade e paixão pela beleza.

A utilidade de Bentham, para Mill, simplesmente oferecia uma visão crua de circunstâncias desejáveis superficialmente e regulamentações para atingi-la. Esta superficialidade na busca do prazer era comparável a dos porcos. O ser humano possuiria virtudes superiores a alcançar. Podemos, de fato, verificar esta posição:

> Ora, essa teoria da vida suscita em muitos espíritos, alguns dos quais possuem os mais estimáveis sentimentos e propósitos, uma aversão inveterada. Admitir que a vida – para empregar suas expressões – não tenha nenhuma finalidade mais elevada que o prazer, nenhum objeto de desejo e de busca melhor e mais nobre, é, conforme dizem, inteiramente vil e abjeto; cuida-se de uma doutrina digna apenas dos suínos, aos quais os seguidores de Epicuro estavam, desde o início, insolentemente igualados.[9]
> É melhor ser uma criatura insatisfeita do que um porco satisfeito; é melhor ser Sócrates insatisfeito do que um tolo satisfeito. E se o tolo ou o porco têm opinião diversa, é porque

[9] MILL J. S. *Utilitarismo*. São Paulo: Martins Fontes, 2000. p.187.

> conhecem apenas um lado da questão: o seu. A outra parte em, compensação, conhece os dois lados.[10]

A adaptação do utilitarismo de Mill propõe modificar o princípio da utilidade substituindo os estados de prazer e dor pela felicidade como o motor das ações humanas. A felicidade englobaria motivações humanas mais virtuosas. Por exemplo, a situação de doação de sangue não gera prazer, porém pode gerar felicidade, na medida em que pode salvar a vida de uma pessoa querida. Esta concepção possui a vantagem de tornar mais plausível e menos imediatista a motivação humana, uma vez que "os seres humanos possuem faculdades mais elevadas do que os apetites animais, e uma vez que tomam consciência delas, não considera como felicidade algo que não as satisfaça" (MILL, 2000, p. 188).

Esse ganho no poder explicativo é viável justamente por ser a "felicidade" uma noção mais complexa e mais subjetiva do que estados de prazer e dor. A complexidade gerada, entretanto, vai contra a objetividade do utilitarismo, que se pretendia uma escola que pudesse medir científica e matematicamente o bem-estar humano. Com o princípio da utilidade assim adaptado, tornou-se um desafio a questão de soma e comparabilidade dos estados de felicidade.

Para tentar escapar do problema da comensurabilidade e, principalmente, para incorporar novas ferramentas matemáticas, os marginalistas viriam, como veremos a seguir, a reformular e reinterpretar o princípio da utilidade.

2.1.3 A contribuição dos marginalistas

Assim como ocorreu com Bentham, a crítica que forçou o utilitarismo pós-Mill a se reformular veio da própria escola utilitarista. Proveio da chamada Revolução Marginalista, em meados de 1870, as significativas contribuições para o aperfeiçoamento da teoria. Além de reconhecer a limitação teórica de alguns dos pressupostos mais importantes do utilitarismo clássico, como a mensurabilidade e a comparabilidade de utilidades, incrementaram os grandes avanços da matemática, em especial aqueles referentes à aplicação do cálculo em questões econômicas.

---

[10] Ibid., p. 191.

Os marginalistas Jevons, Menger e Walras transformaram o princípio da utilidade, antes relacionado ao hedonismo e à explicação das motivações humanas, em um rigoroso princípio formal do que iria se tornar o *mainstream* da economia no final do século XIX e do início do século XX. No entanto, deram pouca importância e esvaziaram grande parte do significado ético da teoria. Na verdade, enquanto mudou-se o jeito de interpretar a utilidade, houve pouco avanço no que concerne à filosofia utilitarista de justiça social, como escreve Hunt:

> A noção de utilidade marginal decrescente (...) permitiu que Jevons, Menger, Walras e seus sucessores mostrassem, concreta e explicitamente, como a utilidade determinava os valores (...). Embora isso fosse, sem dúvida, um grande progresso em relação aos primeiros teóricos da utilidade, o grande significado das idéias de Menger e Walras estava em como eles mudaram a forma da economia utilitarista e não em qualquer grande mudança em seu conteúdo. O marginalismo permitiu que a visão utilitarista da natureza humana, que era considerada somente uma maximização racional e calculista da utilidade, fosse formulada em termos de cálculo diferencial (HUNT, 1987, p. 279).

Como vimos anteriormente, Bentham já havia intuitivamente elaborado a idéia da utilidade marginal. São os marginalistas, porém, que a formulam num modelo matemático rigoroso aplicado à economia. É interessante lembrar que a utilidade marginal já havia sido formulada anteriormente pelo francês Daniel Bernoulli, como lemos abaixo:

> A noção de utilidade foi originalmente introduzida pelo matemático Daniel Bernoulli em um trabalho clássico intitulado "Exposition of a new Theory on the Measurement of Risk", publicado em 1738, no qual propôs que a "administração do valor de um item não deveria ser baseada no seu preço, mas de preferência, na utilidade que apresenta. O preço do item depende somente em si e é igual para todo mundo; a utilidade, todavia, depende de circunstâncias particulares da pessoa que o estima. Assim, não há dúvida de que ganhar mil ducados é mais significativo para um pobre do que para um rico, apesar de ambos ganharem a mesma soma" (BLAUG, 1968, p. 331).

Jevons, como utilitarista, concordava com Bentham a respeito das motivações humanas serem reduzidas a estados de dor e prazer, e que "maximizar o prazer é o problema da economia".[11] Mas, em oposição aos utilitaristas clássicos, condenava a hipótese de comparabilidade de utilidades, mesmo sem expor uma alternativa a ela:

> O leitor achará (...) que nunca poderá ser feita, em caso algum, a tentativa de comparar o grau de sensação de uma pessoa com a de outra. Não vejo como se possa fazer essa comparação. A suscetibilidade de uma pessoa pode, pelo que sabemos, ser mil vezes maior que a de outra (...) . Toda pessoa é, então, uma incógnita para outra pessoa, e parece não poder haver um denominador comum. (HUNT, 1985, p. 242)

---

[11] JEVONS W. S. *Theory of Political Economy*. p. 55. Apud HUNT *Op. Cit.* p. 281.

A crítica de Jevons, portanto, é dupla. Primeiro, ele discorda de que cada indivíduo possui uma escala numérica de avaliação de utilidades (hipótese da cardinalidade de preferências). Segundo, rejeita a hipótese de que as utilidades dos indivíduos são comparáveis entre si (hipótese da comparabilidade interpessoal). Veremos mais adiante a confrontação destes problemas, quando exporemos o modelo formal de utilidade.

2.2 A teoria do consumidor e o modelo formal da utilidade

Podemos verificar a aplicação da utilidade marginal na teoria do consumidor, que mostra como a demanda se fundamenta no comportamento dos consumidores. Pela teoria do consumidor, os indivíduos demandam algum tipo de mercadoria pois ela lhes traz algum tipo de prazer ou satisfação.

Um importante pressuposto é que os indivíduos são instrumentalmente racionais (que usam a racionalidade como instrumento para a ação). A racionalidade instrumental possui uma boa fonte filosófica em David Hume, que argumenta que as "paixões" motivam uma pessoa a agir, e têm na "razão" seu serviçal:

> We speak not strictly and philosophically when we talk of the combat of passion and reason. Reason is, and ought only to be the slave of the passions, and can never pretend to any other office than to serve and obey them (HUME, 1739, p. 414).

A razão, assim, serve meramente como guia de nossas ações para melhor satisfazer nossas paixões. Esta hipótese humiana foi influente nas ciências sociais, inclusive na escola de economia neoclássica, que aceitou esta visão com algumas modificações.[12] Substituiu-se paixões por preferências e passou-se a presumir que estas preferências deveriam ser consistentes. Assim, podemos dizer que as pessoas têm vários desejos (ou paixões) que, quando satisfeitas, rendem algo em comum: a utilidade.[13]

Mesmo que não saibamos nada acerca da medida exata da utilidade, podemos, a partir do bom senso, predizer que ela deve ter um comportamento característico. Para entender este comportamento, suponhamos que uma pessoa ganhe um litro de leite por dia. Este leite traz

---

[12] HEAP, 1995, p. 28.

[13] O fato de que diferentes ações satisfazem diferentes tipos de desejo em níveis variados não apresenta um problema para o modelo, já que cada ação produz a mesma unidade de prazer: "utils".

grande satisfação para ela. Se ela passar a ganhar dois litros de leite por dia, ficará mais satisfeita ainda – terá mais prazer. Porém, devido a uma certa saciação, o segundo litro acrescentará uma satisfação levemente menor do que a primeira. No caso de ela ganhar três litros de leite por dia, a satisfação (utilidade) total será maior, porém a satisfação marginal gerada pelo terceiro litro será menor do que a segunda e pouca comparada com a primeira. A utilidade marginal do leite diminui à medida que aumenta o seu consumo. Podemos esperar um comportamento semelhante para a utilidade marginal de qualquer outra mercadoria.

A utilidade marginal do consumo de determinada mercadoria é o acréscimo à utilidade total decorrente do consumo de uma unidade adicional dessa mercadoria. Podemos expressar graficamente a curva de utilidade total (Figura 1) e a curva de utilidade marginal (Figura 2).

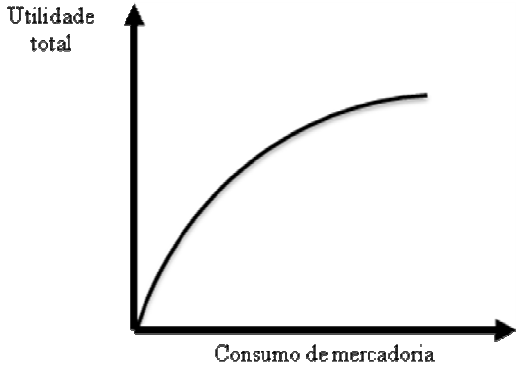

Figura 1 –Utilidade total e o consumo de uma mercadoria
Fonte: Elaboração própria

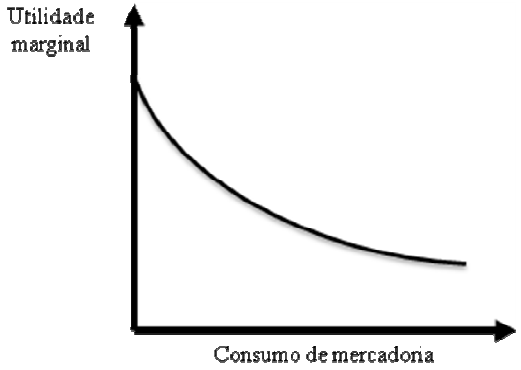

Figura 2 – Utilidade marginal e o consumo de uma mercadoria
Fonte: Elaboração própria

Como vimos anteriormente, a hipótese da mensurabilidade da utilidade, isto é, satisfação e prazer, foi rejeitada pelos marginalistas. Como, então, medir as grandezas destas utilidades? Podemos pensar que a pessoa valoriza mais aquilo que lhe traz mais utilidade, ou, em outras palavras, ela está disposta a pagar mais por algo que tenha maior utilidade para ela. Assim, a solução achada foi definir a medida de utilidade do consumo de qualquer mercadoria como sendo o máximo que a pessoa está disposta a pagar por esse consumo. A riqueza, portanto, ficou diretamente relacionada ao nível de utilidade, satisfação e prazer. Veremos isto mais claramente ao explicar como o consumidor decide quanto vai consumir de cada uma de diversas mercadorias disponíveis.

Seguindo o pressuposto de que o consumidor escolhe o que é melhor para si, vamos exemplificar esta escolha supondo que o consumidor tem a opção de duas cestas de mercadorias, alimento e roupa, representadas respectivamente por (x_1, x_2) para alocar sua riqueza – isto é, comprar. O consumidor possui preferências de modo que há combinações destas cestas que lhe trazem o mesmo nível de satisfação, chamadas de curvas de indiferença (Figura 3). Em outras palavras, uma curva de indiferença nada mais é do que a representação gráfica, conforme a figura abaixo, de um conjunto de cestas de mercadorias indiferentes para o consumidor.

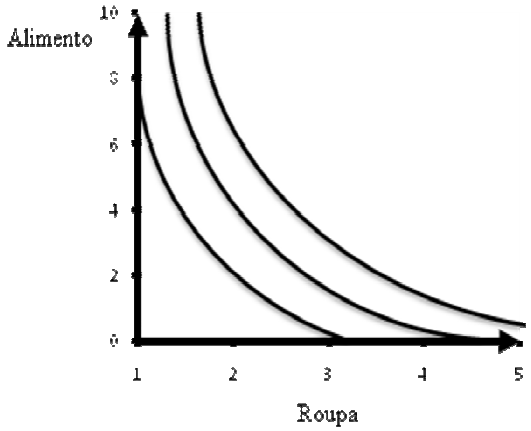

Figura 3 – Conjunto de curvas de indiferença representando um mapa de indiferença
Fonte: Elaboração própria

Uma das vantagens deste modelo é que pouco precisa ser presumido sobre as preferências de uma pessoa. As preferências devem atender aos pressupostos clássicos estabelecidos pela Teoria Microeconômica.[14]

Supondo, agora, que cada uma destas mercadorias possui um preço dado (p_1, p_2) e os indivíduos possuem uma renda limitada (r), convém adicionar uma linha de restrição

[14] Os pressupostos clássicos dizem que as preferências são completas, reflexivas e transitivas.

orçamentária, que representa o limite de consumo da pessoa. Podemos formalizar esta situação da seguinte maneira:

$$p_1x_1 + p_2x_2 \leq r \qquad (1)$$

Onde:

x_1 - é a quantidade de alimento

x_2 - é a quantidade de roupa

r - é a restrição orçamentária

A inequação (1) representa o conjunto orçamentário do consumidor que, aliado a seus gostos e preferências, determinará os pontos de equilíbrio entre as cestas de mercadorias. Podemos representar graficamente esta situação para mostrar que o nível de utilidade dependerá da riqueza (Figura 4).

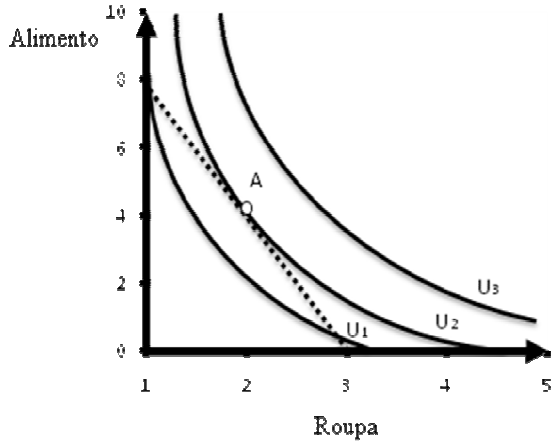

Figura 4 – Linha de restrição orçamentária e mapa de indiferença sobrepostos.
Fonte: Elaboração própria

Das três curvas de indiferença apresentadas no gráfico, um indivíduo racional escolherá uma cesta de mercadorias sobre a curva de indiferença U_2. O equilíbrio do consumidor é obtido na cesta de mercadorias correspondente ao ponto A, que tangencia a linha de restrição orçamentária e, assim, maximiza a sua utilidade. Pelo modelo clássico da teoria do consumidor, portanto, a utilidade de um indivíduo só aumentará com um aumento do poder de compra (através de um aumento da renda ou diminuição de preços).

2.2.1 Utilidade esperada

Quando as pessoas se deparam com uma escolha entre duas opções - por exemplo, comprar um lápis (opção X) ou comprar uma caneta (opção Y) – os pressuspostos da teoria do consumidor assumem que as pessoas ordenam estas opções: uma possui mais utilidade do que a outra (no caso de indiferença, o mesmo nível de utilidade é dado). Podemos dizer que a caneta rende a um determinado indivíduo X "utils" e o lápis rende Y "utils". Se este indivíduo prefere canetas, então X > Y. Neste caso, a atribuição de números a utilidade é arbitrária, já que qualquer número atribuído será no sentido de que X > Y. Estes números são chamados de utilidade ordinal, pois nenhuma informação além da ordem das preferências é dada. Há duas consequências da arbitrariedade nos números de utilidade ordinal. Primeiramente, não é fornecida nenhuma medida de força das preferências. Não é possível saber se a caneta é muito mais preferível do que o lápis para este indíviduo ou se é apenas marginalmente. Em segundo lugar, não há como comparar a utilidade ordinal de uma pessoa com a de outra pessoa. O número da utilidade marginal só possui significado quando comparado em relação a satisfação que outra coisa proporciona a *mesma* pessoa.

A utilidade ordinal é suficiente em muitas das decisões simples com que as pessoas normalmente se deparam. Entretanto, há muitos outros casos em que ela não basta. Nos casos onde há escolha sob incerteza dos resultados, é necessário considerar a utilidade cardinal.

A utilidade cardinal permite que, em caso de haver incerteza sobre os resultados, o cálculo passe de maximização da utilidade para maximização da utilidade *na média*. Isto é, a maximização da *utilidade esperada*. Nos casos em que um resultado é incerto, as utilidades cardinais são necessárias e a maximização da utilidade esperada é o meio pelo qual as ações são escolhidas. Entretanto, alguns indivíduos possuem aversão ao risco, o que significa que iriam rejeitar uma aposta justa, ou seja, uma aposta em que o valor esperado fosse zero. Estes indivíduos possuem uma função de utilidade côncava e apresentam utilidade marginal da riqueza decrescente.

A atitude em relação ao risco é diretamente relacionada com a curvatura da função de utilidade: aqueles neutros ao risco possuem uma função de utilidade linear, enquanto que aqueles com propensão ao risco possuem uma função convexa. O grau de aversão ao risco pode ser medido pela curvatura da função de utilidade. A função de utilidade esperada (U.E.) pode ser assim descrita:

$U.E. = p.u(x) + (1-p).u(y)$

Onde:

p - é a probablidade do resultado x

u(x) - é a utilidade do resultado x

u(y) - é a utilidade do resultado y

Vimos, nesta sessão, que o modelo neoclássico fornece uma teoria normativa sobre tomada de decisões, ou seja, como deveríamos agir para maximizar nossa utilidade. Muitas vezes, porém, as pessoas possuem comportamentos diferentes. A teoria da escolha racional possui duas falhas como uma teoria descritiva: indeterminação e inadequação (ELSTER, 1990). A indeterminação provém quando ela falha em fornecer previsões únicas. A inadequação ocorre quando as pessoas se comportam irracionalmente. Por isso, a teoria da escolha racional é, antes de uma teoria descritiva, uma teoria normativa, pois diz como os indivíduos devem agir. Há o caso de indivíduos altruístas, por exemplo, que ao fazerem doações fogem da perspectiva racional do interesse próprio. E há, ainda, um outro tipo de irracionalidade, que veremos a seguir: aquele que resulta da incapacidade de ver claramente qual a melhor maneira de se atingir o objetivo desejado.

2.3 Limitações da racionalidade do modelo neoclássico

As pessoas violam de variadas formas as regras do modelo de escolha racional e, além disso, estas violações são frequentemente sistemáticas, isto é, seguem um padrão. Veremos nesta sessão quais são as principais limitações cognitivas dos indivíduos (particularmente, aquelas que afetam a avaliação das consequências de uma decisão) e como elas dificultam a hipótese da maximização da utilidade decisória. As características de algumas destas limitações também serão úteis para, posteriormente, explicarmos os resultados de pesquisas que relacionam riqueza e bem-estar subjetivo.

Do ponto de vista de um economista neoclássico, preferências não observáveis geram escolhas observáveis. Entretanto, a questão de saber se as escolhas observadas são geradas através da maximização de preferências ou de uma função utilidade é claramente importante para a aceitação desta teoria (SIMON, 1987, p. 29). A hipótese de que as pessoas agem maximizando a utilidade é particularmente importante neste trabalho. Caso ela não seja

verdadeira, perde força a idéia de que mais riqueza, ao reduzir a restrição orçamentária, aumentaria também a utilidade vista como bem-estar.

Todos concordam que pessoas têm razões para fazer o que fazem. Elas possuem motivações, e usam a razão (bem ou mal) para segui-las e atingir seus objetivos (SIMON, 1987, p.1). A racionalidade requerida pela teoria da utilidade neoclássica postula que as escolhas são feitas: em um dado conjunto fixo de alternativas; com probabilidades conhecidas (mesmo que subjetivas) dos resultados de cada alternativa; de maneira a maximizar a utilidade esperada para uma dada função de utilidade (SAVAGE, 1972). A escolha feita maximizaria a utilidade do indivíduo. Porém, em meados da década de 50 e 60, evidências começaram a surgir que sugeriam que a análise da utilidade neoclássica falhava como um modelo descritivo de escolha sob incerteza (LOOMES, 2008, p.1).

Um exemplo é dado por Simon (1978). Ao acompanhar um estudo de campo sobre a administração de espaços públicos, particularmente a manutenção de um parque de uma escola municipal, ele se deparou com uma situação interessante. Enquanto a prefeitura da cidade desejava alocar recursos na manutenção física do parque, o conselho escolar desejava o aumento de pessoas supervisionando as crianças. Simon percebeu que a teoria neoclássica sugeria que se comparasse os retornos marginais de cada escolha. Porém, ficou claro que não havia como, intelectualmente, equacionar os retornos marginais. Não havia uma função de produção mensurável na qual inferências quantitativas pudessem ser tiradas. Portanto, como as pessoas podem fazer decisões racionais em circunstâncias como esta?

Esta situação descrita por Simon é comum nas tomadas de decisões. Quando não há como conectar operacionalmente os objetivos com as ações, isto é, quando não há como formular uma função de utilidade, outro procedimento de tomada de decisão deve ser usado. Há alguns procedimentos que transformam problemas intratáveis em tratáveis. Um deles é formular objetivos subordinados, ou secundários, cujos resultados podem ser medidos. E a formulação destes objetivos secundários dependerá do conhecimento, experiência e contexto do meio no qual o indivíduo está.

Um procedimento semelhante seria achar uma solução satisfatória para o problema, em vez de uma maximizadora. Simon (1978), ganhador do prêmio Nobel e pioneiro no campo da inteligência artificial, descobriu que quando um indivíduo se depara com um problema, é difícil que chegue a solução de forma clara e linear. Ao contrário, ele procura informações que sejam úteis e reveladoras, porém nem sempre as consegue. Isto leva a conclusões inconsistentes e incorretas. Podemos postular que o indivíduo forma uma aspiração sobre o

quão boa uma alternativa deva ser. Assim que ele descobre uma que satisfaça seu nível de aspiração, ele termina a procura de outras alternativas e escolhe esta.

Outro importante princípio no modelo de escolha racional, o de que a riqueza é fungível, também é combatido por demonstrações experimentais (TVERSKY; KAHNEMAN, 1981). A fungibilidade implica que é a nossa riqueza total, e não a forma particular que esta assume, que determina aquilo que compramos (FRANK, 1997). A pesquisa realizada pediu a um grupo de pessoas que se imaginasse indo ao teatro com o ingresso já comprado por 100 dólares e descobrir, logo antes de entrar, que perderam o bilhete. A outro grupo, foi solicitado que se imaginasse também indo ao teatro, porém sem ter comprado o ingresso. Pouco antes de comprar o ingresso no local, perceberiam que perderam 100 dólares no caminho. É perguntado, então, a ambos os grupos se eles comprariam outro ingresso e assistiriam ao espetáculo ou, frustrados pela perda, iriam para casa sem assisti-lo. No modelo da escolha racional, as decisões deveriam ter sido as mesmas (se os gostos e as restrições orçamentárias são iguais, as decisões também seriam), pois perder uma nota de 100 dólares deveria ter o mesmo efeito do que perder um bilhete de 100 dólares. Entretanto, a maioria dos indivíduos do grupo que perdeu o bilhete escolheu não assistir o espetáculo, enquanto que a maior parte das pessoas que perdeu o dinheiro decidiu que iria comprar o bilhete mesmo assim e assistir.

A explicação, segundo Kahneman e Tversky, é que as pessoas organizam as suas despesas em contas mentais separadas, como lazer, alimentação, saúde, etc. No caso daqueles que perderam o bilhete, a conta lazer teria sido debitada em 100 dólares, que seria o limite estipulado para aquela noite. Enquanto que os que perderam 100 dólares, debitaram este valor de uma conta como “despesas gerais” – e, portanto, sentiram-se à vontade para ir ao teatro.

A diferença básica na abordagem da racionalidade neoclássica para a racionalidade limitada é que a primeira não se preocupa com a forma como as escolhas são feitas. A segunda, ao contrário, estuda o caminho que o pensamento humano faz até chegar na escolha. Por esta razão, a racionalidade neoclássica é chamada de racionalidade substantitva, e a comportamental é chamada de racionalidade procedimental. Veremos a seguir um famoso estudo que mapeou parte dessa racionalidade procedimental que nos ajudará a entender melhor a dinâmica de utilidade com relação a riqueza.

2.3.1 Função-valor relativa a ganhos e perdas

Daniel Kahneman ganhou o prêmio Nobel em 2002 com a teoria que forneceu um modelo descritivo para algumas ações humanas que violam sistematicamente a utilidade esperada das decisões tidas como racionais. A esta teoria, feita através de pesquisas empíricas (grande parte delas em conjunto com o psicólogo e matemático Amos Tversky, falecido em 1996), foi dado o nome de *Prospect Theory* (doravante, PT). A PT incorporou fatores psicológicos no comportamento humano que eram, tradicionalmente, desconsiderados pela economia e abriu novos caminhos para estudar a teoria da decisão.

A PT envolve a noção de que pensamentos diferem em uma dimensão de acessibilidade – alguns vêm mais rápido e mais facilmente à mente do que outros. Kahneman procurou mostrar o que determina a acessibilidade dos pensamentos a partir de uma distinção entre pensamentos intuitivos (automáticos, associativos) e deliberados (examinados, ponderados). Uma propriedade que define aqueles que são intuitivos é que eles vêm a mente espontaneamente, junto com as percepções – isto é, adquiridos através dos sentidos. Como Kahneman escreve, "percepção é uma escolha que não é consciente, e percebemos aquilo que é escolhido". A idéia central da PT (que veremos posteriormente com mais detalhes) vem desta idéia de percepção e acessibilidade: as mudanças e as diferenças são muito mais acessíveis do que níveis absolutos de estímulo.

A existência de um grau de acessibilidade no pensamento é desafiadora para o modelo de escolha racional (KAHNEMAN, 2002, p. 456). A PT chama de efeitos de composição[15] a noção de que diferentes descrições de um mesmo problema destacam diferentes aspectos das consequências e isto altera a escolha feita pelas pessoas. Há, assim, a violação de um aspecto da racionalidade que pressupõe que as preferências não são afetadas por variações irrelevantes nas opções de escolha.[16] Uma demonstração deste efeito pode ser verificada em uma pesquisa que perguntou para determinados pacientes em tratamento se estes prefeririam receber tratamento via cirurgia ou terapia por radiação (MCNEILL et al, 1982). Os pesquisadores induziram diferentes escolhas dos pacientes ao descrevê-las mostrando a estatística de mortalidade ou sobrevivência relacionada com cada opção: a terapia por radiação teria 10% de chance de morte, e a cirurgia teria 90% de chance de sobrevivência. Na prática, ambas

[15] No original, *framing effects*.
[16] Este pressuposto da racionalidade é chamado de extensionalidade (ARROW, 1982).

possuem a chance de sobrevivência estatisticamente idênticas. Porém, as pessoas não perceberam este fato e, como 90% de sobrevivência parece menos ameaçador do que 10% de mortalidade, a pergunta composta com a estatística de sobrevivência teve uma preferência substancialmente maior – ou seja, não houve a racionalidade esperada pela teoria econômica tradicional.

Para Kahneman, os efeitos de composição implicam que as decisões intuitivas são formadas por fatores que determinam a acessibilidade de diferentes características da situação. Características altamente acessíveis terão grande influência nas decisões, enquanto que características pouco acessíveis serão praticamente ignoradas. Além do mais, não há razão para acreditar que as características mais acessíveis serão as mais relevantes para a tomada de uma boa decisão. Isto é, as pessoas, ao se depararem com um problema que exige uma escolha, levam em conta os aspectos que estejam ressaltados, de fácil acesso, mesmo que sejam irrelevantes para o problema em si.

Uma importante característica das nossas percepções é que ela salienta diferenças. A PT mostra que as pessoas, quando se deparam com uma mudança de valor de qualquer aspecto que lhes concerna, são tipicamente mais sensíveis a como esta mudança contrasta com níveis de referência do que ao valor absoluto desta quantidade, como vemos na PT:

> An essential feature of the present theory is that the carriers of value are changes in wealth or wealfare, rather than final states. This assumption is compatible with basic principles of perception and judgment. Our perceptual apparatus is attuned to the evaluation of changes or differences rather than to the evaluation of absolute magnitudes. When we respond to attributes such as brightness, loudness, or temperature, the past and present context of experience defines an adaptation level, or reference point, and stimuli are perceived in relation to this reference point Thus, an object at a given temperature may be experienced as hot or cold to the touch depending on the temperature to which one has adapted. (KAHNEMAN; TVERSKY, 1979).

Este mesmo princípio de que a mesma temperatura pode ser percebida como quente ou fria vale para atributos não-sensoriais, como saúde, status e riqueza. Ou seja, o mesmo nível de riqueza pode ser considerado como um estado de pobreza para uma pessoa e, ao mesmo tempo, como uma grande riqueza para outra pessoa, dependendo de seus níveis anteriores.

As percepções são dependentes de um parâmetro, que é o valor de referência. Neste sentido, quando nos deparamos com uma situação de escolha e avaliamos as consequências de cada decisão, julgamos as alternativas pela diferença em relação ao *status quo*, isto é, ao valor de referência. K&T mostram que esta idéia vai contra a Teoria da Utilidade Esperada, formulada inicialmente por Bernoulli e que ainda é o modelo dominante de escolha sob incerteza.

A teoria de Bernoulli leva em conta a existência de utilidade marginal descrescente do dinheiro. Ele formalizou a noção, bastante plausível, de que o incremento de utilidade associado a um aumento de riqueza é inversamente proporcional a riqueza inicial. Kahneman, todavia, apontou uma falha no modelo, chamando-a de "o erro de Bernoulli" (KAHNEMAN, 2002, p. 460).

A falha do modelo de Bernoulli é assumir que o estado de riqueza inicial não tem importância ao valor atribuído a um determinado nível final de riqueza. A independência de uma referência vai contra o princípio da percepção que vimos anteriormente: o valor de um estímulo não é o nível do estímulo em si, mas sim a diferença entre este estímulo e o atual nível.

A partir desta idéia, K&T apresentam uma nova função-valor, definida em ganhos e perdas – ou seja, em mudanças de riqueza, em vez de estados de riqueza. Esta função-valor, apresentada na Figura 5, apresenta algumas características: é côncava no domínio dos ganhos, implicando aversão a risco no caso de ganhos; é convexa no domínio das perdas, implicando busca de risco no caso de perdas; é mais inclinada nas perdas do que nos ganhos em um fator entre 2 e 2,5. Isto significa que as pessoas sentem mais negativamente uma perda do que positivamente um ganho de mesmo valor.

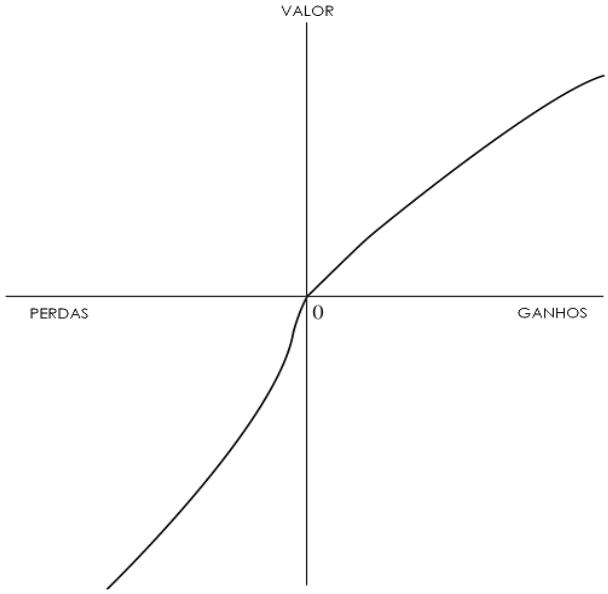

Figura 5 – Função de valor de Kahneman & Tversky
Fonte: Adaptado de Kahneman, 1992, p. 462.

Se o modelo de Bernoulli estava errado, como demonstrou Kahneman, por que ele foi utilizado na economia por tanto tempo? Uma possível resposta é que a vinculação de utilidade com nível de riqueza é um aspecto da racionalidade, e por isso o modelo era compatível com

os presupostos de racionalidade na teoria econômica. A diferença entre as duas teorias fica clara quando imaginamos dois indivíduos recebendo um extrato de seus investimentos[17]. O indivíduo A teve sua riqueza diminuída de $ 400.000 para $ 300.000. O indivíduo Z teve sua riqueza aumentada de $ 100.000 para $ 110.000. Pelo modelo de Bernoulli, A está mais satisfeito com sua situação financeira – pois só consequências de longo prazo importam. Por sua vez, a PT está preocupada com resultados de curto prazo: a função-valor reflete as emoções na transição de um estado para o outro. Por isso, Z ficará mais feliz neste dia.

A PT, portanto, oferece uma crítica ao modelo de utilidade neoclássico. Uma teoria de escolha que se preocupa exclusivamente com o longo-prazo pode ser irreal, uma vez que não é no longo-prazo que a vida acontece. A utilidade não pode ser separada de emoções, e emoções são iniciadas por mudanças. Um modelo que ignora emoções, como perda e dor, é descritivamente irrealista e não maximiza a utilidade como ela realmente é experimentada – ou seja, a utilidade concebida por Bentham (KAHNEMAN, 2002, p. 465).

Vimos neste capítulo que o conceito de utilidade surgiu vinculado a um ideal de maximização de felicidade. Este termo tornou-se chave na teoria econômica, pois, em última instância, era isto que os economistas propunham maximizar. Com as dificuldades encontradas para mensurar e comparar entre pessoas a utilidade subjetiva, passou-se, sem muitos questionamentos, a utilizar um critério objetivo, a riqueza, como um sinônimo de utilidade. O próximo capítulo mostrará indícios de que a relação entre riqueza e bem-estar subjetivo existe, porém frequentemente é bastante fraca.

[17] Exemplo adaptado de Kahneman, 2002, p. 464.

3 RIQUEZA E FELICIDADE

O aumento exponencial da produtividade e da riqueza material foi pensado no iluminismo europeu como fatores fundamentais para o aumento da felicidade. Havia a idéia de que o domínio crescente da natureza através da tecnologia, o avanço do saber científico e o aprimoramento intelectual ampliariam a competência dos homens como produtores de bens materiais e a capacidade de moldar a sua conduta de acordo com seus princípios (GIANETTI, 2002, p. 22-23).

Parece claro que o projeto iluminista atingiu, pelo menos, parte dos seus objetivos. Os avanços no campo da ciência e da tecnologia trouxeram, de fato, maior produtividade e grandes benefícios na vida em termos de saúde, conforto, renda e trabalho. Porém, o objetivo final era o aumento da felicidade. Veremos nesta sessão se houve realmente, através das melhorias nas dimensões objetivas, um aumento no bem-estar subjetivo.

Economistas começaram a pesquisar esta relação há um período relativamente recente. Enquanto que, tradicionalmente, a economia infere preferências dos indíviduos pela observação de suas escolhas, as pesquisas sobre felicidade desviam desta tradição. Seus pesquisadores são particularmente interessados em pesquisas em que as pessoas respondem a uma pergunta sobre seu nível de bem-estar. De fato, este tipo de pergunta já foi feito para centenas de milhares de pessoas em diversos países ao longo de vários anos.[18]

Estes dados têm diversos usos na economia. Os dados ressaltam outros fatores, diferentes da riqueza, que afetam o bem-estar. São úteis para termos respostas sobre questões em que as preferências reveladas fornecem pouca informação – por exemplo, os efeitos da desigualdade de renda no bem-estar. Estas questões são importantes para definições de políticas econômicas. A política econômica precisa lidar com o trade-off envolvido entre inflação e desemprego e, sabendo qual dos dois agregados tem mais influência negativa sobre o bem-estar, os governos podem utilizar ferramentas que o evitem. Outra razão da relevância de dados sobre felicidade para economistas é a possibilidade de examinar efeitos institucionais, como a qualidade do governo e o grau de liberdade no bem-estar dos indivíduos (FREY; STUTZER, 2002, p. 402).

Richard Easterlin foi o primeiro economista a fazer um uso notável de dados deste tipo. Em um estudo publicado em 1974, ele relatou que, dentro de um dado país, as pessoas com

[18] KAHNEMAN, 2006, p. 25.

maiores rendas são mais felizes, em média, do que as pessoas mais pobres – conforme esperado. Entretanto, em comparações internacionais, viu que o nível de felicidade não variava significantemente com a renda per capita de um país, desde que atingido um ponto mínimo para prover as necessidades básicas. Estas afirmações aparentemente contraditórias ficaram conhecidos como o paradoxo de Easterlin.

Antes de verificar este e outros estudos relacionados, cabe verificar se este tipo de pesquisa é utilizável economicamente. Para isso, veremos como são feitas as pesquisas que medem a felicidade e as principais críticas existentes sobre seu uso. Afinal, conforme vimos no capítulo anterior, um dos problemas da utilidade vista como bem-estar subjetivo era justamente a dificuldade de comensurá-la e compará-la entre diferentes pessoas.

3.1 Medindo a felicidade

A mensuração da felicidade nas pessoas impõe diversas questões metodológicas que precisam ser esclarecidas. Na verdade, obter informações e dados empíricos confiáveis sobre o bem-estar subjetivo é "o grande desafio para quem se propõe a analisar os determinantes da felicidade na vida e convivência humana" (GIANETTI, 2002, p. 62).

Uma vez que não é possível, a princípio, observar o fenômeno de fora, como então pequisar se as pessoas estão se sentindo mais ou menos felizes? Colocando de maneira simplista, a saída é perguntar a elas. A resposta de cada pessoa refletirá os padrões que cada pessoa considera para determinar o que é uma vida boa, ou seja, uma visão global da qualidade de vida de uma pessoa de acordo com seus próprios critérios. De fato, a observação externa seria incompleta, pois somente o respondente pode experimentar seus prazeres e dores, e julgar se sua vida vale a pena baseado na sua experiência interna (DIENER et al, 1997).

Há diversos tipos de pesquisa, as quais foram sendo aperfeiçoadas por psicólogos e economistas com o passar dos anos. As pesquisas e a análise dos dados melhoraram através das críticas que receberam. Como lemos:

> Nas últimas três décadas, uma formidável bateria de questionários e entrevistas vem sendo aplicada a amostras representativas das populações de dezenas de países, principalmente

> entre os de alta renda per capita, procurando obter respostas sobre grau de felicidade (elevada, moderada ou baixa) dos indivíduos com a sua vida como um todo.
> O método, é certo, desperta dúvidas metodológicas legítimas (...). Ele tem recebido aprimoramentos ao longo do tempo e, mais importante, tem gerado resultados que satisfazem critérios externos de validação, que são consistentes entre si na experiência de diversos países e que parecem justificar um esforço continuado de análise e investigação. (GIANETTI, 2002, p. 63).

As perguntas mais frequentes nestas pesquisas fazem referência a satisfação ou felicidade global com a vida. Por exemplo, a *General Social Survey (GSS)* é uma pesquisa feita anualmente nos Estados Unidos que questiona aos seus pesquisados: "no geral, o quão satisfeito você está com sua vida?". A resposta é baseada em uma escala de três itens, que incluem "muito feliz, feliz ou não muito feliz" (DI TELLA e MACCULLOCH, 2000). Este tipo de pesquisa é chamado de medida de um único item.

As medidas com múltiplos itens abordam diversos aspectos do bem-estar subjetivo. Uma boa medida relatada por Diener e Biswas-Diener (2000) é a PANAS (*Positive Affect Negative Affect Schedule)*, escala de estímulos positivos e negativos. A escala divide as sensações positivas e negativas em dez itens para cada. Cada item pode ser respondido de 1 a 5, conforme a intensidade e frequência com que o respondente o sente. Após coletar as respostas, faz-se uma média geral dos escores para cada pessoa. As sensações positivas são: atento, interessado, alerta, animado, entusiasmado, inspirado, orgulhoso, determinado, forte e ativo. Já as negativas são: chateado, angustiado, hostil, irritável, brabo, medo, vergonha, culpado, nervoso e agitado.

Os dois tipos de pesquisa possuem características que propiciam a ordenação dos estados de felicidade entre dois extremos: felicidade e infelicidade. O argumento principal para considerar as experiências subjetivas como mensuráveis e ordenáveis é que as funções que relacionam a intensidade destas experiências com variáveis físicas são qualitativamente similares para diferentes pessoas: a função psicológica do prazer que sentimos ao beber água ou da dor de levar um choque são ordenáveis e similares entre as pessoas. A escala de medida do bem-estar subjetivo tem muito em comum com a escala de temperatura: quente e frio diferem, como o prazer e a dor, em termos de qualidade.

3.1.1 Validade das respostas

Uma questão importante destas pesquisas é verificar se os resultados são válidos, uma vez que as pessoas podem não ser sinceras – por exemplo, colocando-se mais felizes do que realmente são. Esta é uma dificuldade real, porém de impacto não muito relevante. Sabemos disso através de pesquisas que compararam as respostas com observações externas: além dos relatos das próprias pessoas (verbais ou numéricos), a medição do valor hedônico pode ser suplementada por indicadores fisiológicos de intensidade emocional. Diener et al (1997) citam métodos biológicos, como eletroencefalograma (comparando as respostas com a atividade da parte frontal-esquerda do cérebro, relacionada ao prazer) e análise do cortisol (substância associada ao stress) na saliva para avaliação do bem-estar subjetivo das pessoas que possuem correlação significativa com o escore informado pelo pesquisado. Outro exemplo é, em pesquisas de laboratório, comparar as respostas com fotos dos respondentes durante a pesquisa para analisar o tipo de sorriso, distinguindo-os como reais ou fingidos. O chamado sorriso Duchenne é considerado o sorriso autêntico e pode ser observado pela movimentação de um músculo perto do olho (DI TELLA; MACCULLOCH, 2000).

Outra dificuldade apontada é saber se o humor das pessoas no momento da pesquisa afeta muito o seu resultado. Kahneman e Krueger (2006) ressaltam que o estado de espírito da pessoa tem efeito nas respostas e mostram um exemplo interessante em uma pesquisa que entrevistou 218 mulheres no Texas sobre sua satisfação geral com a vida e reentrevistou-as duas semanas depois para comparar os resultados. A correlação entre ambas as respostas foi de 77%, apresentando um desvio considerável. Entretanto, os efeitos do contexto do entrevistado não são necessariamente suficientes para descartar o método de pesquisa, uma vez que a aleatoriedade destes provavelmente será compensada pela média em uma amostra grande. De fato, lemos:

> Considerations of the effects of context, mood and duration neglect indicate certain limits on the reliability of the standard life satisfaction and happiness questions, but they are not necesarily grounds for dismissing the method altogether. The idiosyncratic effects of recent, irrelevant events are likely to average out in representative samples. (KAHNEMAN; KRUEGER, 2006, p. 7)

Outro método para avaliar a validade das respostas é relacioná-las a outras variáveis que podemos plausivelmente associar com bem-estar. Por exemplo, estudos revelam que pessoas desempregadas tendem a relatar baixa felicidade. Outras variáveis "ruins", como divórcio, vício, depressão e violência também estão relacionados a um escore inferior de felicidade (CLARK; OSWALD, 1994).

Há, ainda, uma preocupação com relação a interpretação do nível de felicidade poder estar mudando com o passar do tempo. A pesquisa da GSS, como vimos acima, possui apenas três categorias de resposta. Antes disso, o *American Institute for Public Opinion* e o *Gallup* faziam enquetes similares, de três alternativas, desde 1940, com apenas algumas mudanças de palavras. O fato do nível de felicidade não ter aumentado desde lá poderia ser devido a um reajustamento da interpretação de sua escala de felicidade, fazendo com que as respostas tendam a ficar em algum lugar na categoria do meio. Porém, o paradoxo de Easterlin também está presente na Alemanha, onde a pesquisa é diferente. Nas pesquisas apresentadas pelo *German Socioeconomic Panel,* as respostas variam numa escala de 0 a 10 e são as mesmas pessoas que respondem. A figura 6 mostra a felicidade média e a renda real média de 8.649 indivíduos da Alemanha ocidental, com idade entre 21 e 65 anos que foram entrevistados anualmente de 1985 a 2000. Podemos ver que a renda cresceu, porém o nível de felicidade oscilou, mantendo-se praticamente estável. Este período é relativamente curto comparado com a expectativa de vida na Alemanha, portanto é improvável que tenha havido uma mudança cultural sobre a noção de felicidade.

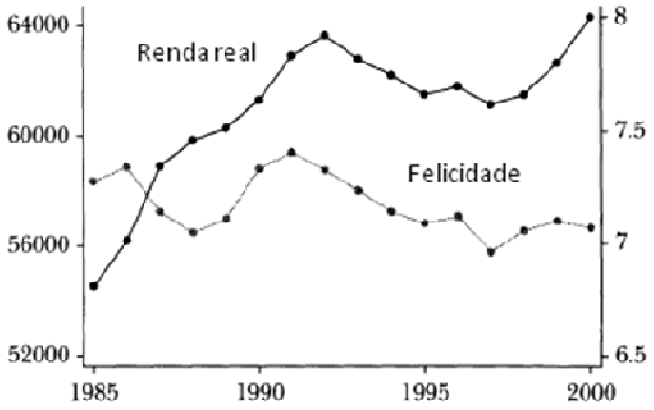

Figura 6 – Felicidade e renda equivalente na Alemanha Ocidental
Fonte: Adaptado de DiTella e MacCulloch (2006, p. 33).

Frey e Stutzer (2002), de modo semelhante, preocuparam-se que o significado de "felicidade" tenha se alterado ao longo das décadas. Eles, então, usaram medidas de bem-estar como incidência de depressão, pouco apetite e pouco sono, que são de mais fácil compreensão e pouco sujeitas a serem puramente subjetivas. Os resultados foram similares àqueles obtidos usando os dados padrão de felicidade.

As pesquisas de felicidade, em suma, parecem medir em nível satisfatório, ainda assim com algum ruído, o grau de bem-estar dos indíviduos. O nível do ruído é baixo o suficiente para que grandes amostras o compensem, pela média (DI TELLA; MACCULLOCH, 2006). Como veremos a seguir, a idéia de se pegar grandes amostras é essencial também para se fazer comparações interpessoais.

3.1.2 Comparabilidade das respostas

A observação de Easterlin (1974) de que houve crescimento econômico sem crescimento do nível de felicidade envolveu comparações de escores de felicidade de diferentes pessoas e em diferentes pontos no tempo. Easterlin, portanto, não viu problemas em confrontar as respostas dadas por milhares de pessoas. Entretanto, a comparação interpessoal de medidas de utilidade é, como já vimos anterioremente, uma questão espinhosa.

Por um lado, o problema de comparar níveis de bem-estar subjetivo entre somente dois indíviduos mantém-se bastante difícil. Podemos considerar um exemplo em que duas pessoas, Amanda e Paulo, consomem várias quantidades do bem x em diversas ocasiões e relatam seu nível de felicidade. Decidimos, então, estimar uma regressão linear relacionando felicidade e o consumo deste bem. O resultado é que Paulo registra sistematicamente um maior incremento no nível de felicidade para cada unidade consumida do que Amanda. Isto não quer dizer, entretanto, que Paulo sinta mais prazer do que Amanda ao consumir x. Talvez Amanda defina seu escore de utilidade em uma escala numérica usando um fator de conversão igual a 1/z vezes o tamanho de Paulo.[19]

Outro jeito de apresentar este problema é dizer que talvez haja uma variável não-observável, que poderíamos chamar de "exagero", que está faltando na regressão da felicidade. Se Paulo exagera mais do que Amanda o efeito na sua felicidade de um incremento

[19] Exemplo adaptado de Di Tella e MacCulloch (2006, p. 29).

em *x*, então o coeficiente de sua regressão será viesado para cima em relação ao coeficiente dela. O problema pode se tornar pior quando os escores estão no topo ou no fundo da escala de mensuração, pois então eles não podem ir mais para cima ou mais para baixo. Então, mesmo que Paulo e Amanda tenham os mesmos escores (digamos que ambos escolhem o topo da categoria), pode ser que a satisfação de Paulo seja maior do que a de Amanda. Neste caso, a natureza limitada do método de escore introduz um problema nas comparações interpessoasis.

Entretanto, uma vez que a análise vai além da comparação entre dois indivíduos e começa a focar em várias pessoas, os problemas de comparações de felicidade são bastante reduzidos. A redução acontece porque a possibilidade de diferenças sistemáticas nos vieses das respostas pode se tornar pequena quando comparamos dois conjuntos grandes de indíviduos. Ou seja, o viés de uma pessoa não fará muita diferença no resultado global, pois provavelmente se anulará com o resultado de outras pessoas. Isto é particularmente importante porque a maior parte dos estudos de felicidade na economia é baseada em comparações de felicidade de grandes números de pessoas. O problema da comparabilidade é considerado exagerado por alguns autores, como Harsanyi[20]:

> Economists and philosophers influenced by logical positivism have greatly exaggerated the difficulties we face in making interpersonal utility comparisons with respect to the utilites and disutilities that people derive from ordinary commodities and, more generally, from the ordinary pleasures and calamities of human life (HARSANYI, 1977, p. 957).

O pressuposto subjacente de parte significante dos estudos de felicidade na economia é o de que quando as pessoas são medidas em grupos, a combinação de seus escores de felicidade revela, de fato, informações úteis para fazer comparações sobre bem-estar. Veremos a seguir as pesquisas que relacionam felicidade com riqueza.

3.2 Riqueza e felicidade

Nesta seção, buscaremos responder três perguntas sobre a relação entre riqueza e felicidade e concluiremos com a apresentação de uma teoria que pretende explicar os resultados encontrados. As três perguntas são: as pessoas com maior renda são mais felizes do

[20] Ver também Van Praag (2004).

que as com menor renda? As pessoas em países ricos são mais felizes do que as pessoas nos países pobres? Um incremento de renda ao longo do tempo faz crescer a felicidade?

3.2.1 Felicidade e diferenças de renda entre as pessoas

Pessoas com maior renda têm mais oportunidades de atingir o que desejam - em particular, elas podem comprar mais bens materiais e serviços. Elas também possuem mais status na sociedade. Assim, é de se esperar que pessoas com uma renda maior do que as outras, em um dado ponto no tempo e no espaço, relatem maior bem-estar subjetivo. De fato, como resultado geral de várias pesquisas, as pessoas mais ricas se declaram, na média, mais felizes do que as mais pobres dentro de um dado país ou região (BLANCHFLOWER; OSWALD, 2004). A relação entre renda e felicidade, mesmo quando controlados outros fatores que poderiam explicar a felicidade em regressões múltiplas, costuma ser estatisticamente significante. Neste sentido, "dinheiro compra felicidade".

Nos Estados Unidos, podemos ver os dados do *General Social Survey* de dois períodos: 1972-74 e 1994-96 na tabela 1. A tabela mostra a renda média familiar dos americanos, dividindo-as em decils, e a média dos escores de felicidade para cada decil. Os escores variam entre 1 a 3 e são baseados em respostas de cada indivíduo, sendo que "não muito feliz" é igual a 1, "feliz" é igual a 2 e "muito feliz" é igual a 3. No decil de renda mais baixo, a felicidade média é 1,92 e 1,94 (dependendo do período analisado) e é também o decil mais baixo de felicidade entre os observados. O decil de renda mais alto é 2,36 para ambos os períodos – como esperado, é também o decil mais alto de felicidade. Notamos que a medida em que cresce a renda, cresce o escore de felicidade. Nos Estados Unidos, portanto, pessoas com mais renda são mais felizes.

Dados obtidos de pesquisas na Europa através do *Eurobarometer Survey Series* (1975-91) revelam a mesma relação. Por exemplo, 88% das pessoas no quartil mais alto de renda se consideram "muito satisfeitos" ou "satisfeitos", enquanto que no quartil mais baixo somente 66% se consideram do mesmo jeito (DI TELLA; MACCULLOCH; OSWALD, 1999).

O efeito benéfico do crescimento da renda, entretanto, diminui consideravelmente a medida em que a pessoa fica mais rica. Observando ainda a tabela 1, vemos que se dobrarmos a renda dos cinco menores decils, a felicidade será aumentada, em média, em 0,05 ponto (no

período 1994-96). Se fizermos o mesmo com os cinco maiores decils de renda, a felicidade será aumentada em somente 0,03 ponto. Podemos ver na figura 7 que a utilidade marginal da renda é decrescente. Helliwell (2001) achou um resultado congruente analisando dados do *World Values Survey* entre 1980-82, 1990-91, 1995-97 e incluindo até trinta países num total de 87.806 observações. Ele estimou que uma pessoa que passe do quarto para o quinto decil de renda terá seu bem-estar subjetivo acrescido por 0,11 ponto (em uma escala de dez pontos, onde um é o nível mais baixo e dez é o nível mais alto). Já para uma pessoa que passe do nono para o décimo decil de renda, o acréscimo no bem-estar subjetivo seria de apenas 0,02 ponto.

Felicidade e renda equivalente nos Estados Unidos

Renda equivalente[a] (1996 US$)	Felicidade média[b]		Renda equivalente média		Número de observações	
	1972-74	1994-96	1972-74	1994-96	1972-74	1994-96
Total da amostra	2,21	2,17	17434	20767	4214	5171
Decil						
1	1,92	1,94	2522	2586	421	499
2	2,09	2,03	5777	5867	419	528
3	2,17	2,07	8694	8634	417	497
4	2,22	2,15	11114	11533	416	542
5	2,19	2,19	13517	14763	391	512
6	2,29	2,29	15979	17666	460	500
7	2,24	2,20	18713	21128	393	527
8	2,31	2,20	22343	25745	447	529
9	2,26	2,30	28473	34688	427	472
10	2,36	2,36	46338	61836	423	565

[a] Renda domiciliar total dividida pela raiz quadrada do número total de pessoas no domicílio

[b] Considerando o escore de "não muito feliz" = 1, "feliz" = 2, e "muito feliz" = 3.

Tabela 1 – Felicidade e renda equivalente nos Estados Unidos

Fonte: adaptado de Frey e Stutzer (2002, p. 410), com dados do *General Social Survey*.

É importante observar que a correlação entre renda e felicidade não estabelece causalidade. Ou seja, não é necessariamente a renda maior que faz as pessoas mais felizes; pode ser que pessoas mais felizes ganhem mais dinheiro porque, por exemplo, trabalhem mais ou são mais empreendedoras. Entretanto, a hipótese de que a felicidade parte da renda, e não o oposto, ganha força em um estudo com ganhadores de loterias e herdeiros que estimou que um ganho inesperado de riqueza aumenta o bem-estar subjetivo significantemente, apesar de que o efeito tem curta duração (BRICKMAN; COATES; JANOFF-BULLMAN, 1978).

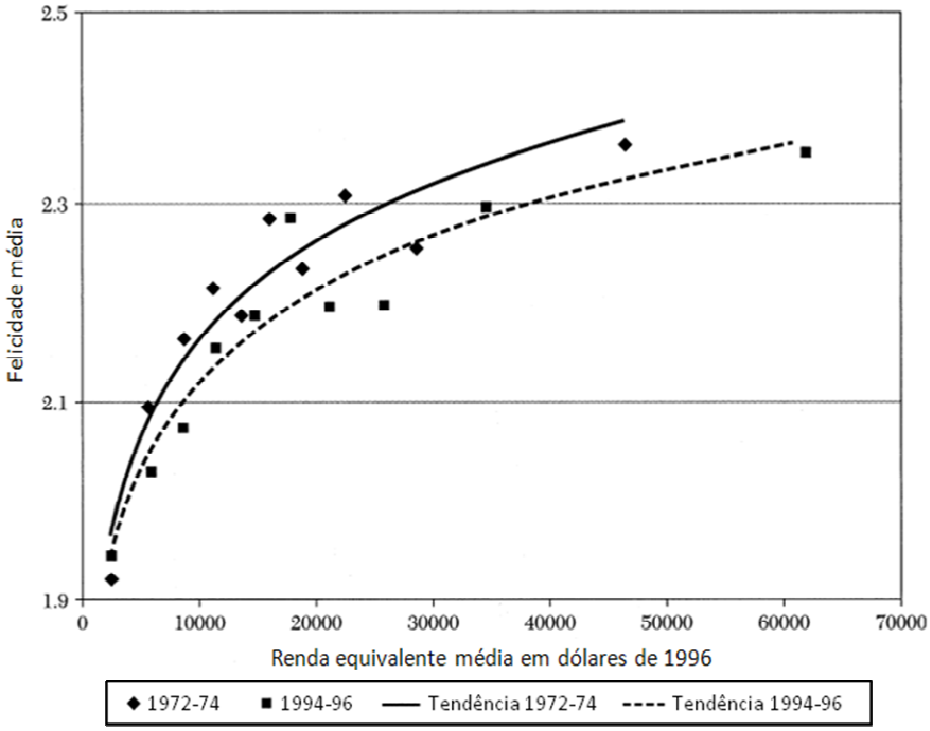

Figura 7 – Felicidade e renda equivalente nos Estados Unidos
Fonte: Adaptado de Frey e Stutzer (2002, p. 408).

Como veremos a seguir, o efeito positivo da renda no bem-estar para aqueles que são mais ricos pode ser atribuído às "comparações" que os indivíduos fazem entre si, e não ao benefício por si só que o dinheiro traz. De forma semelhante, mostraremos que, em sociedades desenvolvidas, não é pela privação que as pessoas relativamente mais pobres são menos felizes, mas aparentemente pela "comparação" com pessoas mais ricas.

3.2.2 Nível de felicidade entre países

O que acontece quando olhamos para um estudo cross-section das diferenças de felicidade entre os países? Os países mais ricos são mais felizes? Vários estudos afirmam que, em média, os países mais ricos são, sim, mais felizes que os países mais pobres (por exemplo, DIENER et al, 1997 e INGLEHART, 2000).[21]

[21] O cálculo da renda entre os países é medido pelo uso de taxas de câmbio e paridade de poder de compra para controlar as diferenças internacionais nos custos de vida.

A Figura 8 ilustra essa relação entre PIB per capita e felicidade média em cerca de 60 países. Os dados são do *World Values Survey* realizado ao longo da década de 1990. Fica claro que o bem-estar subjetivo parece subir de acordo com a renda. Podemos notar também que a relação é côncava: renda traz felicidade em níveis baixos de desenvolvimento, mas quando um certo valor é atingido, o efeito torna-se muito menor. Esse nível parece ser em torno de US$ 10.000 – acima disto, podemos notar que um aumento do PIB per capita é acompanhado de pouco acréscimo na felicidade média.

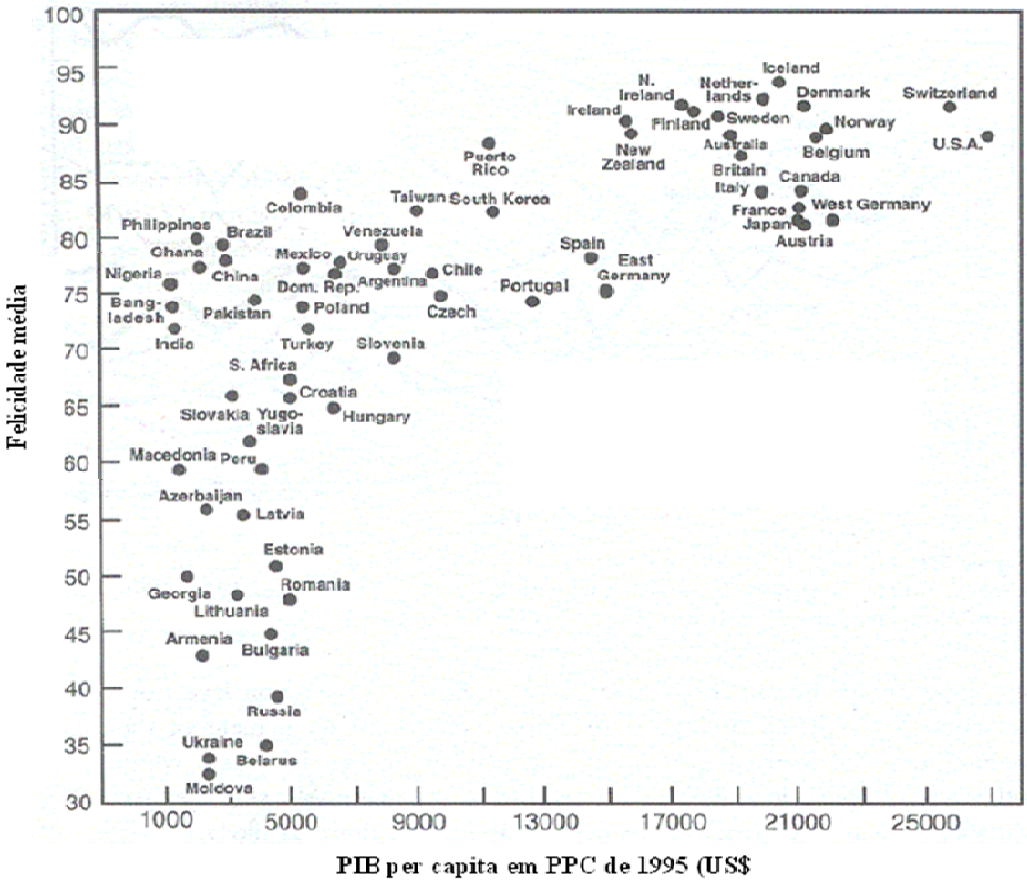

Figura 8 – Renda e felicidade em diversos países
Fonte: Adaptado de Inglehart (2000).

Entretanto, esta análise puramente baseada na relação entre renda e felicidade é de valor limitado. A correlação positiva pode ser produzida por outros fatores que não a renda somente. Os países ricos costumam ser não apenas economicamente desenvolvidos, mas também democráticos, respeitadores dos direitos humanos e avançados em termos de direitos iguais para mulheres. Assim, pode ser razoável que a associação positiva observada é, na verdade, devido a maiores avanços na democracia em geral.

É interessante notar que os países mais felizes do mundo são, no geral, altamente desenvolvidos e os mais infelizes, ao contrário, são de países muito pobres. A tabela 2 mostra os dez países mais satisfeitos e os dez países menos satisfeitos do mundo. Os dados são da mais completa amostra da humanidade já feita, realizada pela *Gallup Organization* em 2006 e 2007. Foram entrevistadas mais de mil pessoas em cada um de cerca de 130 países. O método utilizado é a escala de satisfação com a vida, em que as pessoas se colocam entre 11 níveis que variam da pior a melhor vida possível imaginada para si próprios.

Melhor satisfação com a vida		Piores satisfação com a vida	
Escore	**País**	**Escore**	**País**
8,0	Dinamarca	3,8	Etiópia
7,6	Finlândia	3,8	Burkina Faso
7,6	Holanda	3,8	Níger
7,5	Noruega	3,8	Haiti
7,5	Suiça	3,8	Zimbábue
7,4	Nova Zelândia	3,6	Camboja
7,4	Austrália	3,6	Geórgia
7,4	Canadá	3,5	Benim
7,4	Bélgica	3,4	Chade
7,4	Suécia	3,2	Togo

Tabela 2 – Dez melhores e piores países em escores de felicidade
Fonte: Adaptado de Inglehart (2000,) com dados da Gallup Organization.

As diferenças entre os países melhores colocados e os piores é grande. Entre os piores, a tendência é que sejam extremamente pobres e politicamente instáveis. Isso demonstra que a felicidade parece depender, sim, das condições de vida das pessoas e é importante viver em segurança, onde as necessidades possam ser atendidas.

Uma segunda estratégia para avaliar a relação entre a riqueza de um país e a felicidade de seus habitantes seria estudar séries temporais, em vez de somente estudos cross-sections. Isto permitiria verificar se a felicidade de um país cresce ao longo do tempo a medida em que sua riqueza cresce, particularmente em países em desenvolvimento. Entretanto, há carência de séries temporais extendidas sobre bem-estar subjetivo em países em desenvolvimento.

De qualquer modo, a evidência disponível sugere que os efeitos da renda e da felicidade entre nações são correlacionados, mas que vão reduzindo a medida em que a renda aumenta. Isto indica que, de um lado, outros fatores devem ser importantes para explicar diferenças no bem-estar subjetivo reportado entre os países. Por outro lado, mostra que a noção de que pessoas em países pobres seriam mais felizes por que viveriam em uma condição mais "natural" e menos estressante é um mito.

3.2.3 Renda e felicidade ao longo do tempo

Vimos que pessoas mais ricas são, em média, mais felizes que pessoas mais pobres dentro de um país ou região. Também lemos que as pesquisas indicam que habitantes de países ricos são, em média, mais felizes que habitantes de países pobres. Por que alguém, então, duvidaria que dinheiro é importante para o bem-estar subjetivo? O fato é que há estudos que apontam em outra direção.

As pesquisas de séries temporais, que acompanham a renda de pessoas de uma região ao longo do tempo e a correlacionam com o bem-estar subjetivo relatado, mostram que, no geral, a felicidade não aumenta com o aumento da renda.[22] Uma vez que os ricos são, em média, mais felizes, estas pesquisas parecem apontar para um paradoxo.

Consideremos o caso do Japão. Entre 1958 e 1991, a renda per capita no Japão cresceu cerca de seis vezes. Este é provavelmente o crescimento de renda mais espetacular desde a Segunda Guerra Mundial (FREY; STUTZER, 2002, p. 413). Este aumento de renda refletiu em quase todas as famílias tendo banheiro próprio, máquina de lavar, telefone, televisão colorida e carro (EASTERLIN, 2000). A figura 9 compara este crescimento de renda com a satisfação com a vida e mostra que o primeiro não foi acompanhado pelo último. Em 1958, a satisfação média com a vida era de 2,7 (em uma escala de 1 a 4). Em 1991, após mais de 30 anos, o escore médio continuou em 2,7.

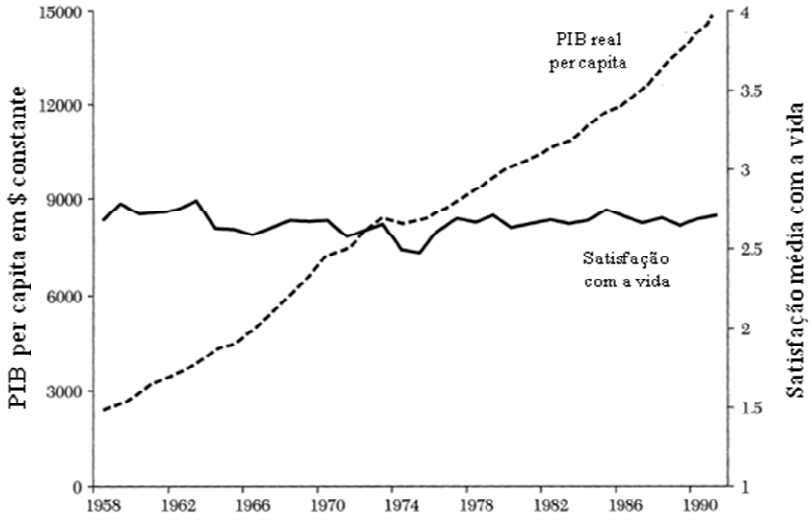

Figura 9 – Satisfação com a vida e PIB per capita no Japão
Fonte: Adaptado de Frey e Stutzer (2002) com dados do World Database of Happiness e do Penn World Tables.

[22] Blanchflower e Oswald (2004); Diener e Biswas-Diener (2008).

Nos Estados Unidos, esta relação também é muito semelhante. Como vemos na Figura 10, o PIB per capita descontado da inflação cresceu quase três vezes entre 1946 e 1996. A proporção de pessoas que se considera muito feliz, porém, continuou praticamente a mesma.

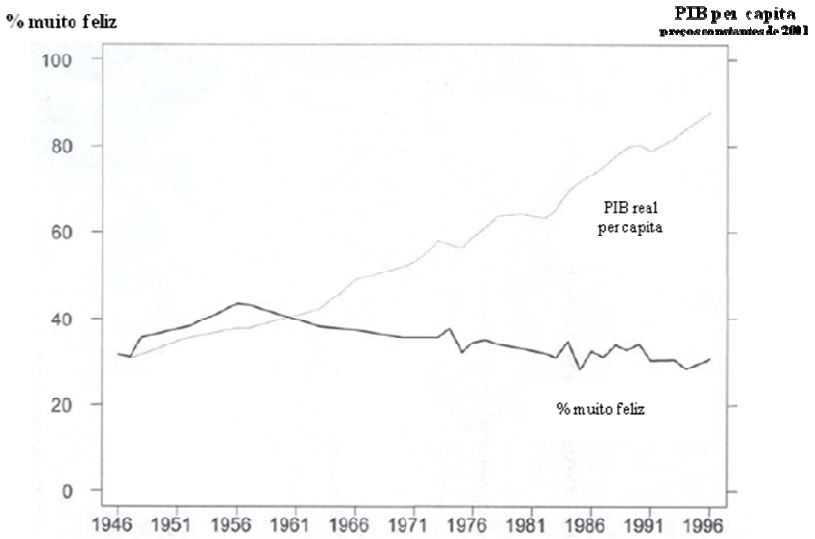

Figura 10 – Felicidade e PIB per capita nos Estados Unidos
Fonte: Adaptado de Layard (2003) com dados do *General Social Survey*.

É interessante notar que este período de cinco décadas envolve a entrada de novas gerações de pessoas nas respostas para as pesquisas. Estas poderiam dar significados diferentes para seu nível de felicidade, fazendo com que a média continuasse igual mas, na verdade, as pessoas mais velhas estariam sentindo-se mais satisfeitas a medida em que a renda fosse crescendo. Porém, esta idéia perde força quando verificamos que o nível de felicidade se mantém constante mesmo quando analisamos ao longo do tempo aqueles nascidos em um determinado período de tempo. Isto é, ao acompanharmos as pessoas que nasceram em um período específico, digamos de dez anos, vemos que o nível de felicidade mantém-se praticamente constante ao longo do tempo. Easterlin (2001) verificou as respostas de quatro grupos diferentes, separados de acordo com a década de nascimento, e acompanhou por vinte e quatro anos. Na média, a renda e a riqueza em geral de cada pessoa cresce substancialmente até os anos de aposentadoria. Entretanto, em nenhum dos quatro grupos houve relação estatisticamente significativa entre a renda e o bem-estar subjetivo. Considerando ainda que após a aposentadoria o indivíduo pode ter uma desaceleração no crescimento da renda ou até uma queda, não foi verificada queda na felicidade.[23]

[23] Easterlin deixa claro que a estabilidade da felicidade no ciclo de vida de um grupo não significa que no nível individual aconteça a mesma coisa. Mudanças importantes nas circunstâncias da vida de um indivíduo – como casamento, perda de um emprego, nascimento de um filho, aposentadoria ou morte de alguém próximo – afetam o bem-estar subjetivo.

Apesar das evidências de que a felicidade tende a se manter igual nos países desenvolvidos mesmo com o crescimento da renda, quando as pessoas são perguntadas sobre a expectativa de sua felicidade futura e a avaliação de sua felicidade passada, as respostas diferem. A grande maioria é otimista com o futuro, achando que será mais feliz do que hoje. E na avaliação do passado, consideram que eram menos felizes do que hoje (EASTERLIN, 2001). Porém, como vimos, na média isto acaba não acontecendo. Essa avaliação da felicidade passada e futura, aparentemente errônea, é essencial para apresentarmos a teoria da aspiração, que pretende explicar as pesquisas relatadas neste capítulo.

3.2.4 Explicando o paradoxo: a teoria da aspiração

Vimos três regularidades empíricas que precisam de explicação. Em um certo ponto no tempo, aqueles com maior renda são mais felizes, na média, que aqueles com menos renda. Também em um ponto no tempo, as pessoas tipicamente acham que eram menos felizes no passado e serão mais felizes no futuro. E, finalmente, a felicidade relatada mantém-se constante, em média, ao longo do tempo. A teoria a seguir relaciona estes três achados levando em conta a renda e as aspirações dos indivíduos e como elas variam com o tempo. É importante, todavia, esclarecer que esta teoria leva em conta somente as aspirações por bens materiais, mesmo sabendo que a felicidade depende de outros fatores.[24]

Assumimos que no início da vida adulta, as pessoas de diferentes características socioeconômicas possuem uma aspiração bastante similar de bens materiais, digamos A_1. Aqueles com maior renda terão mais capacidade de consumar estas aspirações e, tudo o mais constante, se sentirão melhor. A figura 11 compara os pontos 1, 2 e 3 na função utilidade correspondente ao nível de aspiração A_1. Esta é a associação entre riqueza e felicidade em um determinado ponto no tempo.

Se a renda cresce e a aspiração material se mantém constante, então indivíduos se moverão para cima pela função utilidade A_1, preenchendo cada vez mais suas aspirações e aumentando seus níveis de bem-estar – progredindo, por exemplo, do ponto 2 para o ponto 3, com o bem-estar crescendo de U_m para U_2. Se, entretanto, a renda permanece constante e as aspirações sobem (para A_2, por exemplo), então a satisfação associada com um dado nível de

[24] Esta teoria foi apresentada por Easterlin (2001).

renda diminui. Um indivíduo cujo nível de renda seja Y_m experimentaria um nível de satisfação U_m se estivesse em uma função utilidade correspondente ao nível de aspiração A_1 (ponto 2), mas um nível mais baixo de satisfação, U_1 se estivesse em uma função utilidade correspondente a um maior nível de aspiração, A_2 (ponto 4).

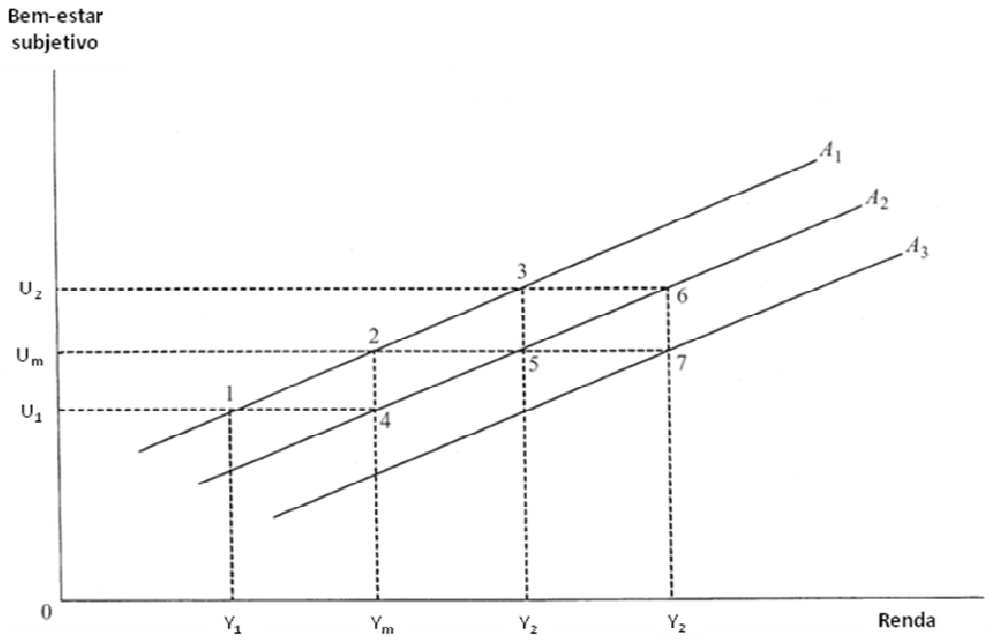

Figura 11 – Bem-estar subjetivo (U) como função da renda (Y) e do nível de aspiração (A)
Fonte: Adaptado de Easterlin (2001, p. 473).

O que se conjetura é que, na realidade, as aspirações materiais mudam ao longo da vida praticamente em proporção com a renda. Assim, indivíduos tipicamente não se movem do ponto 2 para o ponto 3 ou 4, mas sim para o ponto 5, porque tanto a renda como a aspiração crescem – quase sem afetar o bem-estar. Isto explicaria a estabilidade observada do bem-estar das pessoas durante as diferentes fases da vida.

Para explicar as expectativas futuras e avaliações do passsado acerca do bem-estar subjetivo, precisamos reconhecer que as respostas são dadas em determinados pontos no tempo, e consequentemente baseadas nas aspirações que as pessoas tinham naquele ponto específico do tempo. Vamos considerar um indíviduo que tenha se movido, por exemplo, do ponto 2 para o ponto 5, com a renda crescendo de Y_m para Y_2 e as aspirações aumentando de A_1 para A_2. Quando perguntado no ponto 5 o quanto ele era feliz no passado, o seu julgamento será baseado no seu nível corrente de aspirações, que é maior do que o da época. Como sua aspiração aumentou, ele julgará a sua renda passada Y_m pela sua nova função de utilidade, A_2. Porém, no passado ele tinha menos aspirações, por isso considerava-se mais feliz do que julga hoje olhando para trás.

A avaliação do bem-estar futuro também leva em conta esta premissa das aspirações materiais no momento em que é dada a resposta. Uma pessoa no ponto 5 da função de utilidade A_2 que antecipa o crescimento na renda para Y_3 acreditará que terá um aumento no seu bem-estar de U_m para U_2, isto é, um movimento para cima na função de utilidade A_2. O que a pessoa não sabe é que quando sua renda chegar a Y_3, a tendência é que sua aspiração material também cresça. Assim, ela passará para o ponto 7, e não o ponto 6, tendo o mesmo nível de felicidade que possuia no ponto 5.

A distinção delineada por psicólogos e economistas entre utilidade decisória e utilidade experimentada é ilustrada claramente aqui (KAHNEMAN; WAKKER; SARIN, 1997). A utilidade decisória é a satisfação percebida (*ex ante*) associada com uma escolha entre várias alternativas; a utilidade experimentada é a satisfação realizada (*ex post*) do resultado da escolha.

Economistas tendem a assumir que a utilidade decisória e a utilidade experimentada são a mesma coisa. Os estudos apresentados implicam que há um mecanismo psicológico – aspirações crescendo em proporção a renda – que as faz sistematicamente diferentes.

4 CONCLUSÃO

A relação entre riqueza e felicidade é um campo relativamente recente de estudo na economia. Porém, mesmo sendo novo, já possui uma base teórica consistente. Isto se deve ao fato de que a felicidade é uma preocupação antiga do ser humano, e a própria economia já lidava com ela, mesmo que somente de forma teórica e conceitual, há bastante tempo.

Os dados disponíveis, apesar de abundantes, são limitados por estudos cross-sections, a grande maioria somente nos países desenvolvidos. Há falta de dados em forma de painéis, que acompanhem os mesmo indivíduos ao longo de vários anos. Especificamente, os dados nos países em desenvolvimento ainda são limitados.

Vimos também que a longa trajetória dos economistas no debate do significado de utilidade, na interpretação teórica para o termo e na sua mensuração foi importante para o desenvolvimento das pesquisas de hoje. O arcabouço teórico é necessário para compreendermos a validade e as limitações deste tipo de pesquisa. Há um caráter altamente subjetivo, que foge da economia tradicional, mas ainda assim validado por critérios objetivos.

Mesmo com estas dificuldades, com os dados e estudos disponíveis hoje, já é possível concluir que maior riqueza é, em média, acompanhada por maior felicidade. Mas há importantes exceções. Esta afirmação só vale quando comparamos pessoas ricas com pessoas menos ricas, e não a mesma pessoa ao longo do tempo. Parece haver duas razões para isso. Primeiramente, a riqueza serviria como status e poder para cada pessoa, de modo que não é possível que todos em uma sociedade tenham status e poder. Isto ajuda a explicar porque pessoas ricas são, em média, mais felizes que pessoas mais pobres. A riqueza não traz só maior poder de compra. Também pode ser traduzida como maior status social, maior sentimento de segurança e, inclusive, mais oportunidades de ajudar os outros.

A segunda razão é que o ganho de riqueza de uma pessoa parece ser anulado pelo aumento de aspirações. Pessoas com aspirações materiais muito grandes tendem a se frustrar, mesmo que possuam uma renda polpuda. Todavia, sabemos pelas pesquisas apresentadas que mais dinheiro é geralmente melhor do que menos. Mas a variação individual dos desejos ajuda a explicar porque algumas pessoas pobres são felizes e alguns indivíduos ricos não.

Também vimos que o crescimento econômico de um país é correlacionado significativamente com o bem-estar subjetivo do país. Porém, ainda não é possível dizer se é a riqueza por si só que proporciona uma sociedade mais feliz ou se são as características que

geralmente acompanham o crescimento econômico, como, por exemplo, a democracia e o respeito aos direitos humanos. Esta correlação é particularmente verificada nos países pobres, onde um certo crescimento econômico, em média, já afeta bastante a percepção de bem-estar de seus habitantes. Parece haver um nível mínimo de renda para que as pessoas se sintam bem. Este nível é em torno de US$ 10.000 e US$ 15.000, segundo as pesquisas verificadas. Acima disto, o crescimento da felicidade desacelera consideravelmente em relação ao da riqueza.

No fim, é difícil resumir a uma simples resposta "sim" ou "não" para a questão se dinheiro traz bem-estar subjetivo. De qualquer maneira, podemos dizer que as pesquisas mostradas neste trabalho nos dizem que, geralmente, é bom para a felicidade *ter* dinheiro, mas é ruim para a felicidade *querer* muito dinheiro.

REFERÊNCIAS

AHUVIA, A. If money doesn´t make us happy, why do we act as if it does? **Journal of Economic Psychology**, v.29, n.4. p.491-507, 2007.

ARROW, K. J. Risk perception in psychology and economics. **Economic Inquiry**, v.20, n.1, p.1-9.

BLACK, R. D. C. Utility. **The New Palgrave Dictionary of Economics**, Segunda Edição, Palgrave Macmillan, 2008.

BLANCHFLOWER, D.; OSWALD, A. Well-being over time in Britain and the USA. **Journal of Public Economics**, v.88, n.4, p. 1359-87, 2004.

BLAUG, M. **Economic Theory in Retrospect**, Cambridge: Cambridge University Press, 1968.

BRICKMAN, P.; COATES, D.; JANOFF-BULMAN, R. Lottery Winners and Accident Victims: Is Happiness Relative? **Journal of Personality and Social Psychology**, v. 36, n.8, p.917-927, 1978.

CARRUTHERS, C. P.; HOOD, C. D. **The power of the positive: Leisure and well-being**. Therapeutic Recreation Journal. Second Quarter, 2004.

CLARK, A.; OSWALD, A. Unhappiness and unemployment. **Economic Journal**, v.104, n.4, p.648-59.

DE MARCHI, N. Mill, John Stuart (1806-1873). **The New Palgrave Dictionary of Economics**, Segunda Edição, Palgrave Macmillan, 2008.

DI TELLA, R.; MACCULLOCH, R. Some Uses of Happiness Data in Economics. **Journal of Economic Perspectives**, v.20, n.1, p.26-46, 2000.

DI TELLA, R.; MACCULLOCH, R. OSWALD, A. **How do Macroeconomic Fluctuations Affect Happiness?** Harvard: Harvard Business School, 1999.

DIENER, E. Subjective Well-Being. **Psychological Bulletin**, v.95, n.3, p.542-575, 1984.

DIENER, E; BISWAS-DIENER, R. **Happiness**: Unlocking the Mysteries of Psychological Wealth. Oxford: Blackwell Publishing, 2008.

DIENER, E. et al. Recent findings on subjective well-being. **Indian Journal of Clinical Psychology**, v.24, n.2, p.25-41, 1997.

EASTERLIN, R. A. The Worldwide Standard of Living Since 1800. **Journal of Economic Perspectives**, v.14, n.1, p.7-26, 2000.

EASTERLIN, R. A. A puzzle for adaptive theory. **Journal of Economic Behavior & Organization**, v.56, n.4, p.513-521, 2004.

EASTERLIN, R. A. Income and Happines: Towards a Unified Theory. **The Economic Journal**, v.111, n.473, p.465-484, 2001.

EASTERLIN, R. A. Will raising the incomes of all increase the happiness of all? **Journal of Economic Behavior & Organization**, v.27, n.1, p.35-47, 1995.

ELSTER, J. When Rationality Fails. In: COOK, Karen Schweers; LEVI, Margarete (Org.). **The Limits of Rationality**. Chicago: The University of Chicago Press, 1990.

FRANK, R. **Microeconomia e Comportamento**. Lisboa: McGraw-Hill, 1997.

FREY, B. S.; STUTZER, A. What Can Economists Learn from Happines Research? **Journal of Economic Literature**, v.40, n.2, p-402-435, 2002.

GIANETTI, E. **Felicidade**: diálogos sobre o bem-estar na civilização. São Paulo: Companhia das Letras, 2002.

GRAHAM, C. Economics of happiness. **The New Palgrave Dictionary of Economics**, Segunda Edição, Palgrave Macmillan, 2008.

HARSANYI, J. C. **Rational Behavior and Bargaining Equilibrium in Games and Social Situations**. Londres: Cambridge University Press, 1977.

HEAP, S. F. H. **Game Theory: A Critical Introduction**. Londres: Routledge, 1995.

HELLIWELL, J. F. **How´s Life? Combining Individual and National Variables to Explain Subjective Well-Being**. Cambridge: Cambridge University Press, 2001.

HUME, D. **A Treatise on Human Nature**. Londres: General Books LLC, 2009.

HUNT, E. K. **História do Pensamento Econômico**. Rio de Janeiro: Campus, 1987.

INGLEHART, R. F. **Culture Shift in Advanced Industrial Society**. Princeton: Princeton University Press, 2000.

KAHNEMAN, D. Maps of Bounded Rationality: A Perspective on Intuitive Judgment and Choice. In: **Nobel Prize Lecture**, Princeton, 2002.

KAHNEMAN, D.; KRUEGER, A. B. Developments in the Measurement of Subjective Well-Being. **Journal of Economic Perspectives**, v.20, n. 1, p.3-24, 2006.

KAHNEMAN, D.; TVERSKY, A. Prospect theory: An analysis of decision under risk. **Econometrica**, v.47, n.1, p.313-327.

KAHNEMAN, D; WAKKER, P; SARIN, R. Back to Bentham? Explorations of Experienced Utility. **The Quarterly Journal of Economics**, v.112, n.2, p.375-402, 1997.

LAYARD, R. **Happiness: Has Social Science a Clue?** Londres: London School Press, 2003.

LOOMES, G. Prospect Theory. **The New Palgrave Dictionary of Economics**, Segunda Edição, Palgrave Macmillan, 2008.

MCNEILL, B. J. et al. On the elicitation of preferences for alternative therapies. **New England Journal of Medicine**, v.306, n.2, p.1259-1262, 1982.

MILL, J. S. **Utilitarismo**. São Paulo: Martins Fontes, 2000.

PINDYCK, R. S.; RUBINFELD, D. L. **Microeconomia**. São Paulo: Prentice Hall, 2006.

RYAN, R. M.; DECI, E. L. **Self-determination theory and the facilitation of intrinsic motivation, social development, and well-being**. American Psychologist, 55, 68-78, 2000.

RILEY, J. Utilitarianism and Economic Theory. **The New Palgrave Dictionary of Economics**, Segunda Edição, Palgrave Macmillan, 2008.

SAVAGE, L. J. **The Foundations of Statistics**. Londres: Dover Publications, 1972.

SCHOFIELD, P. Bentham, Jeremy (1748-1832). **The New Palgrave Dictionary of Economics**, Segunda Edição, Palgrave Macmillan, 2008.

SENT, E. Rationality, history of the concept. **The New Palgrave Dictionary of Economics**, Segunda Edição, Palgrave Macmillan, 2008.

SIMON, H. A. Rationality in Psychology and Economics. In: HOGARTH, R. M.; REDER, M. W. (Org.). **Rational Choice: The Contrast Between Economics and Psychology**. Chicago: The University of Chicago Press, 1987.

SIMON, H. A. Rational Decision Making In Business Organizations. In: **Nobel Memorial Lecture**, Pittsburgh, 1978.

SIMON, H. A. Rationality, Bounded. **The New Palgrave Dictionary of Economics**, Segunda Edição, Palgrave Macmillan, 2008.

SKINNER, A. Smith, Adam (1723-1790). **The New Palgrave Dictionary of Economics**, Segunda Edição, Palgrave Macmillan, 2008.

SMITH, A. **A Riqueza das Nações - Vol. 1.** São Paulo: Martins Fontes, 2003.

TVERSKY, A.; KAHNEMAN, D. The framing of decisions and the psychology of choice. **Science**, v.211, n.2, p.453-458.

VAN PRAAG, B. Happiness Quantified: A Satisfaction Calculus Approach. Oxford: Oxford University Press, 2004.

VEENHOVEN, R. **Happiness in Nations: Subjective Appreciation of Life in 56 Nations 1946-1992**. Rotterdam: Erasmus University Press, 1993.