

**UNIVERSIDADE FEDERAL DO RIO GRANDE DO SUL  
FACULDADE DE CIÊNCIAS ECONÔMICAS  
DEPARTAMENTO DE ECONOMIA E RELAÇÕES INTERNACIONAIS**

**WILLIANS BERNARDINO DO AMARAL**

**A ECONOMIA DA FELICIDADE E A RETOMADA DA PSICOLOGIA COMO  
MARCO TEÓRICO NA ECONOMIA: UMA ANÁLISE**

**Porto Alegre**

**2016**

Bernardino, Willians

A ECONOMIA DA FELICIDADE E A RETOMADA DA  
PSICOLOGIA COMO MARCO TEÓRICO NA ECONOMIA: UMA  
ANÁLISE / Willians Bernardino. -- 2016.  
59 f.

Orientador: Stéfano Florissi.

Trabalho de conclusão de curso (Graduação) --  
Universidade Federal do Rio Grande do Sul, Faculdade  
de Ciências Econômicas, Curso de Ciências Econômicas,  
Porto Alegre, BR-RS, 2016.

1. Economia da Felicidade. 2. Economia  
Comportamental. 3. Bem-Estar. 4. Racionalismo. 5.  
Desemprego. I. Florissi, Stéfano, orient. II. Título.

**WILLIANS BERNARDINO DO AMARAL**

**A ECONOMIA DA FELICIDADE E A RETOMADA DA PSICOLOGIA COMO  
MARCO TEÓRICO NA ECONOMIA: UMA ANÁLISE**

Trabalho de conclusão submetido ao Curso de Graduação em Ciências Econômicas da Faculdade de Ciências Econômicas da UFRGS, como requisito parcial para obtenção do título de Bacharel em Economia.

Orientador: Prof. Dr. Stéfano Florissi

**Porto Alegre**

**2016**

**WILLIANS BERNARDINO DO AMARAL**

**A ECONOMIA DA FELICIDADE E A RETOMADA DA PSICOLOGIA COMO  
MARCO TEÓRICO NA ECONOMIA: UMA ANÁLISE**

Trabalho de conclusão submetido ao Curso de Graduação em Ciências Econômicas da Faculdade de Ciências Econômicas da UFRGS, como requisito parcial para obtenção do título de Bacharel em Economia.

Aprovada em: Porto Alegre, \_\_\_\_ de \_\_\_\_\_ de 2016.

BANCA EXAMINADORA:

---

Prof. Dr. Stéfano Florissi – Orientador  
UFRGS

---

Prof. Dr. Leandro Valiati  
UFRGS

---

Prof. Dr. Sérgio Marley Modesto Monteiro  
UFRGS

Aos meus pais e amigos, por todas as razões

## AGRADECIMENTOS

Na lembrança do que inspirou minha busca por respostas, agradeço à minha mãe, Eliane, cuja constante inspiração, amor e preocupação me guiaram pelo caminho do conhecimento, integridade e respeito, que nutro acima de tudo. Por estar sempre presente nos momentos que mais precisei, nunca me deixando desacreditar em mim mesmo.

Ao meu pai, Victor, por me ensinar o valor da persistência, seriedade e carácter, necessários na construção de nossos sonhos, onde a convicção e crença se diferenciam e é preciso ter força para o desenvolvimento das idéias que acreditamos. Por me dar estabilidade quando as oportunidades, longe do lar, me faltaram e tornar possível essa conquista.

Aos meus irmãos, Júnior, Lico e Viviane, por todos os momentos e exemplos que são parte de mim e da razão pela qual penso o que penso e sou como sou.

À Universidade Federal do Rio Grande do Sul e à Faculdade de Ciências Econômicas, minha inestimável gratidão, por todos os serviços e, principalmente, pela oportunidade de desenvolvimento pessoal, cujo ambiente de ensino mudou minha vida.

Aos meus professores que me deram liberdade para construir minhas convicções nas bases do conhecimento que compartilharam e que na sua infinita paciência e inspiração me oportunizaram a vivência do mais alto grau de respeitabilidade e seriedade, que hoje posso compartilhar com a sociedade. Em especial, agradeço ao Professor Stéfano que em seu grandioso coração guarda um mapa de possibilidades para os amantes da economia e da liberdade, que imensamente me inspirou como ser humano e economista.

Agradeço aos meus amigos que se mantiveram firmes ao meu lado em todos os momentos e me ajudaram a ter êxito, a refletir, a ser íntegro, a ser leal; a construir um mundo de idéias livres com mútuo respeito, onde a liberdade que compartilhamos foi sempre a da estima pelas pessoas que somos e na motivação de

não desistirmos das pessoas que ainda queremos ser, cujo companheirismo é  
impressindível. Mantivemos muito amor em nossa amizade e incontáveis momentos  
que para sempre estão escritos na minha história.

*"Happiness is only real when shared".*

Christopher McCandless

## RESUMO

Este trabalho se propõe a demonstrar o mérito no uso do Bem-Estar Subjetivo, da Felicidade e da Satisfação como medidas adicionais que possam gerar informações que agreguem no desenvolvimento econômico-social e das políticas públicas através da nova economia comportamental e da economia da felicidade, e a possibilidade de fazer isso sem comprometer a validação científica. Temos hoje um século onde os formuladores de políticas públicas assumiram que progresso econômico contínuo incorpora o significado primário pelo qual um objetivo pode ser alcançado, também, quase um século do abandono da ciência da psicologia dentro dos pressupostos da economia, dando total vazão ao pensamento racionalista, que por sua vez, deu aos indicadores econômicos como PIB e suas várias proxies econométricas um imenso peso. É muito recente o movimento qual da força às vezes que tem se levantado contra a ênfase quase que total em resultados econômicos; e métodos alternativos para definir e medir o bem-estar humano tem sido propostos, seja através da economia da felicidade ou da economia comportamental.

**Palavras-chave:** Economia da Felicidade. Economia Comportamental. Bem-Estar, Racionalismo, Desemprego.

## **ABSTRACT**

This study aims to demonstrate the merit in using the Subjective Well-Being, Happiness and Satisfaction as additional measures that can generate information that add in the economic and social development and public policy through new Behavioral Economics and Economics of Happiness, and the ability to do this without compromising the scientific validation. We now have a century where policymakers assumed that continued economic progress incorporates the primary means by which a goal can be achieved, too, almost a century that the science of psychology abandonment within the assumptions of the economy, giving full arterial runoff to rationalist thought, which in turn, gave the economic indicators such as GDP and its various econometric proxies an immense weight. It is very recent movement which strength to voices that have risen up against the emphasis almost complete in economic results; and alternative methods to define and measure human well-being has been proposed, either through Economy of Happiness or Behavioral Economics.

**Palavras-chave:** Economics Of Happiness; Behavioral Economics; Welfare; Wellbeing; Public Policy.

## SUMÁRIO

<b>1</b>	<b>INTRODUÇÃO .....</b>	<b>12</b>
<b>2</b>	<b>OIKONOMIQUE: DO NASCIMENTO À RUPTURA DA PSICOLOGIA NA CIÊNCIA ECONÔMICA .....</b>	<b>18</b>
2.1	Aristóteles, Bentham e Mill: Da Eudaimonia ao Hedonismo .....	18
2.2	A Psicologia na Teoria Marginalista e a Racionalidade de Pareto.....	22
2.2.1	The Paretian Turn.....	25
2.3	Economia da Felicidade e Economia Comportamental .....	28
<b>3</b>	<b>A FELICIDADE NA PRÁTICA ECONÔMICA .....</b>	<b>355</b>
3.1	O Dinheiro Compra a Felicidade?.....	366
3.2	No Longo Prazo Estaremos Todos Tristes .....	40
3.3	Explorações do Efeito do Desemprego Sobre o Bem-Estar e Capital Social.....	42
3.3.1	Explorações sobre a importância da visão Normativa.....	45
<b>4</b>	<b>CONCLUSÃO.....</b>	<b>50</b>
	<b>REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS .....</b>	<b>53</b>

## 1 INTRODUÇÃO

“(…) E eis aí uma receita imbatível para o triunfo do niilismo no mundo moderno: pois o resultado desse exercício só pode ser o nada, ou seja, a consciência da perda de qualquer possibilidade de sentido para a existência em termos humanos. A razão é clara. O cerne da postura científica é o compromisso com a máxima objetividade: a produção de um saber que dependa do sujeito do conhecimento e suprima todo viés valorativo e subjetivo do ato cognitivo. A cosmologia naturalista é fruto da agregação numa narrativa dos resultados assim obtidos pelas ciências especializadas. Daí que o produto resultante dessa construção partilhe das mesmas propriedades dos seus elementos constitutivos: uma mistura de evidências e de relações causais de superfície, esvaziada de significado em termos humanos e alheias aos nossos valores e anseios; um mundo, em suma, feito de átomos em movimento, genes egoístas e software neural, em que o animal humano figura como um subproduto gratuito, ínfimo e dispensável de um cego processo evolutivo, espremido entre a eternidade e a imensidão do cosmos.(…) (GIANNETTI, 2016, p.27)

Por que pesquisar sobre a felicidade? O que isso teria a ver com economia? E além, o que economistas teriam a dizer sobre felicidade? Pesquisadores têm explorado dois diferentes conceitos: “felicidade” e “satisfação” – *happiness and life satisfaction*. Usa-se o termo “felicidade”, como termo de aproximação ao conceito de utilidade desenvolvida pelos clássicos, onde o indivíduo fez um julgamento a respeito da sua vida. Isto implica atividade intelectual. Fazendo um julgamento que resume as implicações das experiências passadas e estimando futuras experiências. Os pesquisadores usam “satisfação” para se referir a um termo mais longo do estado de Bem-Estar.<sup>1</sup> O relacionamento entre satisfação com a vida e felicidade, e os fatores que contribuem em ambos, nem sempre são diretos.

Citando a sagaz frase de Alan Blinder “*If molecules could talk, physicists would refuse to listen?*” que remete à uma autocrítica enquanto a posição de economistas e cientistas sociais, posto que a sociedade poderia estar sendo escutada, estas classes científicas poderiam se sentir com sorte tendo em vista que o seu objeto de estudo e pesquisa pode de fato dizer como se sente, pode permitir explorar o universo individual onde repousam as respostas. Mesmo que não seja percebido que medidas puramente econômicas do bem-estar pessoal não são

---

<sup>1</sup> Tradicionalmente, quando economistas falam de felicidade ou satisfação, usam um termo técnico, “utilidade,” o qual tem tema central em ambos econômicos e filosóficos que remontam à introdução do “utilitarismo” na associação filosófica de Jeremy Bentham, uma visão que tem forte influência em economia e neste trabalho.

limitadas como muitas vezes parecem, repousamos em um limbo retórico quando tentamos nos desvencilar de idéias tão rígidas como a correlação de crescimento econômico e Bem-Estar da população. Nesse ponto, mais adiante, será abordada a natureza de origem dos estudos da economia - e a psicologia por detrás da mesma, bem como sua dissociação do empirismo científico psicológico na busca pela formalização matemática, o que adicionou à teoria das preferências do agente econômico o pressuposto da racionalidade. Através do desenvolvimento das ideias de Pareto veremos este processo e será contrastado com a busca por ampliar os horizontes limitantes desta teoria do carácter humano, dentro da economia Neoclássica e contemporânea, em contrapartida às que foram e são alimentadas pelas pesquisas e descobertas feitas pela psicologia.

Há muitos resultados deste tipo de estudo que são muito relevantes para nossa consideração principal. Um deles é de que a maioria das pessoas se considera razoavelmente feliz, apesar das inegáveis dificuldades que cada pessoa enfrenta durante a vida. Perguntados a questão: “Contando tudo, como você diria que está hoje – você diria que esta muito feliz, feliz, ou não muito feliz?”. Cerca de 90% das pessoas responderam que está feliz, ou muito feliz, nos Estados Unidos, uma taxa relativamente alta e surpreendente.<sup>2</sup> Talvez as pessoas não queiram admitir para o entrevistador quando perguntados se, na realidade, estão infelizes, mas as explicações mais aceitas pela maioria dos pesquisadores são de que os seres humanos são intrinsicamente muito adaptáveis e conseguem encontrar satisfação nas suas vidas mesmo nas circunstâncias mais difíceis.

Países ricos geralmente propiciam mais lazer, trabalhos menos fisicamente exaustivos e mais interessantes, níveis mais altos de educação, mais oportunidades de viajar, e mais fundos para arte e cultura.<sup>3</sup> Novamente, essas

---

<sup>2</sup> Por exemplo, ver Rafael di Tella e Robert MacCulloch (2008), "Gross National Happiness As an Answer to the Easterlin Paradox?" *Journal of Development Economics*, vol. 86 (abril), pp. 22-42. Estes autores também relatam o que aproximadamente 80 por cento dos avaliados em 11 nações europeias relatam sobre si mesmos como “satisfeito” ou “muito satisfeito” com suas vidas.

<sup>3</sup> Economistas tem a um bom tempo notado a importância da rica variedade de fatores que contribuem para o bem-estar do indivíduo e da sociedade. Por exemplo, Amartya Sen, laureado com Nobel, tem particularmente clarificado suas discussões a respeito das possibilidades de *capabilities* que contribuem para o Bem-Estar enquanto também enfatizando o crescimento na renda significa expansão do Bem-Estar (mas com certeza não

ligações, conjuntamente aos benefícios de uma gama maior de bens e serviços, são as razões pelas quais economistas no desenvolvimento de políticas econômicas usualmente dão tanta ênfase no peso da criação de empregos e crescimento no âmbito quantitativo, juntamente à estabilidade de preços. E, de fato, os economistas que pesquisam sobre aspectos da felicidade e da satisfação na vida dos cidadãos tem encontrado que tanto a inflação como o desemprego deterioram as mesmas, consistentemente com o foco nessas condições macroeconômicas, e com base nessas novas descobertas as instituições governamentais trabalham.<sup>4</sup>

Uma das áreas de pesquisa que se relaciona diretamente com o que foi explanado sobre o relacionamento entre renda e felicidade, algumas décadas atrás se tornou objeto de pesquisa do economista Richard Easterlin que mostrou que, assim como era esperado, em um dado país as pessoas mais ricas são mais propensas a dizer ao entrevistador que são felizes e satisfeitos com suas vidas, mais do que as pessoas pobres relatariam. Esta pesquisa é uma das que serão exploradas neste trabalho.

Outra descoberta é de que pessoas felizes se sentem no controle de suas vidas. Um senso de controle pode ser obtido pela criação de metas que são desafiadoras e alcançáveis. Embora haja muitas situações em nossas vidas que estão fora do nosso controle. Então também é importante reconhecer o que está e o que não está sob nosso controle, para cultivar a flexibilidade em aceitar eventos inesperados com equilíbrio, e focar esforços em lograr nossos objetivos.

A pesquisa sobre a felicidade pode ser útil para os indivíduos, mas isto tem implicações para os controladores da política econômica. Por um lado, os objetivos da política de promoção do crescimento econômico e do emprego, embora não são as únicas metas adequadas, poderiam abrir espaço para que mais indicadores fossem utilizados. Na média, como já explicitado, cidadãos de países ricos reportam índices mais elevados de satisfação em suas vidas, em parte, porque

---

é o único fator). Veja Amartya Sen (1999), *Development as Freedom* (Oxford, Inglaterra: Oxford University Press).

<sup>4</sup> Por exemplo, ver Rafael Di Tella, Robert J. MacCulloch, e Andrew J. Oswald (2001), "Preferences over Inflation and Unemployment: Evidence from Surveys of Happiness," *American Economic Review*, vol. 91 (Março), pp. 335-41; e Justin Wolfers (2003), "Is Business Cycle Volatility Costly? Evidence from Surveys of Subjective Well-Being," *International Finance*, vol. 6 (Primavera), pp. 1-26.

tendem a ser mais saudáveis, terem mais lazer e tempo para desenvolverem seus hobbies ou socializar, e por terem trabalhos mais interessantes. Geralmente, países ricos também têm menos cidadãos em situação de pobreza extrema. Mas, novamente, muitas coisas além da renda contribuem para o sentimento de bem-estar. Por exemplo, interações sociais aparecem como muito importantes nas definições de felicidade do indivíduo. Uma aplicação desse *insight* – e isto é apenas um exemplo do tipo de pesquisa conectada com a Economia da Felicidade que pode dar suporte ao pensamento de políticas – envolvendo um programa no Canadá em que os beneficiados pelo seguro desemprego ou assistência de renda tinham ofertas de trabalho no desenvolvimento da comunidade para executarem trabalhos comunitários e ampliarem sua conexão social.<sup>5</sup> Ser desempregado é estressante, não apenas pela perda de renda, mas pela perda de controle sobre a vida e diminuição de autoestima. Mas os indivíduos que participaram destas oportunidades se disseram mais satisfeitos do que àqueles que não o fizeram. Estudos futuros podem amplificar a efetividade destes enfoques no tratamento tradicional do desemprego em programas de seguridade. Visão esta endossada por economistas como Ben Bernanke<sup>6</sup>, Peter Singer<sup>7</sup>, John Helliwell, Richard Layard e Jeffrey Sachs<sup>8</sup>.

A história aponta que, “às vezes, a felicidade é o caminho onde a natureza nos diz que estamos fazendo a coisa certa”; como foi dito por Abraham Lincoln. Então, como podemos deixar de lado a natureza do ser humano, enquanto ela mesma trás repostas para as melhorias que poderíamos promover através da economia.

O objetivo geral deste trabalho é investigar por meio de pesquisa bibliográfica, quais os fatores que estão sendo reportados como mais relevantes para a felicidade. Os objetivos específicos são: apresentar o conceito de felicidade, satisfação e *subjective wellbeing*, suas origens e aplicações na Economia. Investigar conceitos da psicologia que deram origem à economia, bem como a origem da

---

<sup>5</sup> Para um resumo de problemas e pesquisas relatadas veja Helliwell e Barrington-Leigh, "Subjective Well-Being".

<sup>6</sup> Discurso de Ben Bernanke em 8 de maio de 2010, "*The Economics Of Happiness*". Disponível em: <<https://www.federalreserve.gov/newsevents/speech/bernanke20100508a.htm>>

<sup>7</sup> SINGER, Peter. "Happiness, Money and Giving It Away". Disponível em: <<https://www.project-syndicate.org/commentary/happiness--money--and-giving-it-away?barrier=true>>

<sup>8</sup> John Helliwell e Richard Layard and Jeffrey Sachs são editores do "*The World Happiness Report 2016*", que faz rank do nível de felicidade de 156 países. Jeffrey Sachs.

dissociação dos mesmos em detrimento do racionalismo; abordar os fatores econômicos, como renda, crescimento e emprego, ainda os fatores não econômicos, como os institucionais, adaptativos, de saúde e de relacionamento, que estão por trás da felicidade dos indivíduos.

Esta monografia apresenta caráter de pesquisa bibliográfica, como forma de procedimento técnico, pois se buscou materiais – livros, artigos científicos, periódicos, etc. – já elaborados sobre o tema para dar suporte ao seu desenvolvimento. Além de que “objetiva reunir os dados relevantes sobre o objeto de estudo e, deste modo, alcançar um conhecimento mais amplo sobre este objeto, dissipando as dúvidas, esclarecendo questões pertinentes, e, sobretudo, instruindo ações posteriores” (CHIZZOTTI, 1995, p.135).

Quanto à abordagem do problema será utilizada a pesquisa qualitativa, que conforme Richardson (1999) proporciona uma tentativa de compreensão mais detalhada da significância e das peculiaridades situacionais do problema em questão, por meio de descrições ricas, que por sua vez oferecem maior flexibilidade para se adequar as teorias ao fenômeno em estudo.

No segundo capítulo, será tratado da origem do estudo da felicidade através de Aristóteles, denominado Eudaimonia. Bem como, uma revisão de história econômica onde revisitaremos a formação do conceito de utilidade e do hedonismo – das preferências do consumidor vistas como busca por prazer e fuga da dor, dentro da economia e como a ciência da psicologia suportava os pressupostos econômicos.

A partir da crítica à Vilfredo Pareto revisaremos como foi exposta por ele sua visão da teoria do consumidor, onde ele determina excluídos os determinantes advindos da ciência psicológica, em detrimento do uso da mecânica racional e maximizadora na tomada de decisão dos agentes. Ponto da crítica central deste trabalho, fazendo o contraponto à Pareto, economistas de sua época que endossavam a visão oposta suportada pela psicologia, são eles os marginalistas Neoclássicos Edgeworth, Pantaleoni e Jevons.

Introduziremos a Economia da Felicidade através do resgate no embasamento teórico dos estudos da felicidade e seu mérito como proxie da

utilidade. Como e por que são necessários estudos a respeito da satisfação dos indivíduos e como estes dados podem ajudar estudos econômicos na formação de novos conhecimentos a respeito da sociedade. Finalmente, através da nova economia comportamental, a respeito da subjetividade exposta na tomada de decisões dos agentes e a influência do ambiente no mesmo.

No capítulo três, serão tratados diversos estudos e pesquisas a respeito do Bem-Estar Subjetivo, feitos em diversos países ao redor do mundo, com milhares de pessoas. Serão tratados temas como a correlação entre a felicidade e renda, desemprego, capital social, e pontos de como relações interpessoais fortalecidas tendem a ajudar os indivíduos com relação à sua satisfação de longo prazo.

## 2 OIKONOMIQUE: DO NASCIMENTO À RUPTURA DA PSICOLOGIA NA CIÊNCIA ECONÔMICA

Neste capítulo serão abordados os fundamentos teóricos que ao longo da história da economia embasam e justificam o trabalho proposto no esclarecimento de uma corrente alternativa no estudo da economia. Revisaremos a origem dos termos Utilidade, Bem-Estar e Felicidade, no âmbito filosófico e econômico. A filosofia aristotélica por detrás do conceito de busca pela felicidade. O nascimento e desenvolvimento da teoria Utilitarista na visão de Jeremy Bentham e John Stuart Mill. Também discorreremos sobre o embasamento teórico que na virada do século XX culminou na dissociação da ciência econômica da ciência da psicologia através da Virada Paretiana – *The Paretian Turn*, e os argumentos apresentados pelos economistas Neoclássicos de sua época Jevons, Pantaleoni e Edgeworth, pondo em evidência as hipóteses da psicologia que deram vida à economia comportamental e que é alternativa na contemporaneidade, apoiada de novos estudos que estarão presentes ao longo dos capítulos do trabalho.

### 2.1 Aristóteles, Bentham e Mill: Da Eudaimonia ao Hedonismo

*“It is clearly that wealth is not the good that we want: wealth is not more than one useful thing that is wanted for another aim.” Aristotle<sup>9</sup>*

Giannetti (2002, p.68) conceitua da seguinte maneira “a felicidade sempre foi e continua sendo um grande fim, se não a finalidade suprema, em nome do qual se justificam escolhas na vida pública e privada”. Para Aristóteles, todas as ações humanas são dirigidas direta ou indiretamente para alcançar a felicidade. As ações são conectadas por fatores motivacionais que passam por um processo cumulativo até chegar ao objeto final, a felicidade. Vale ressaltar que a felicidade não é sustentada pela existência de outros fins, ela mesma é capaz de justificar a sua existência (BECKER, 2009). Segundo Veenhoven (1991, p. 5), “*The history of happiness research is the history of confusion*”. A este termo se tem atribuído

---

<sup>9</sup> BRUNI, 2008, p.114

diferentes significados e isto impede a sua compreensão de modo produtivo. A dificuldade de conceituação deriva do entendimento da felicidade na linguagem comum, que tende a levar a uma confusão no âmbito técnico científico, com incremento de um debate ideológico em termos de prioridades de valor (VEENHOVEN, 1991).

À Aristóteles dá-se o crédito como primeira fonte escrita da concepção de que o ser humano age de forma direta ou indireta motivado pelo desejo de aumentar o seu bem-estar subjetivo.<sup>10</sup> Tendo em vista que o conceito de utilidade na economia provém das primeiras definições aristotélicas da eudaimonia<sup>11</sup>. A noção de felicidade está inclusa na base do termo economia, que foi concebido pelo filósofo grego. *Oikonomique* significa a ciência ou a virtude de usar de maneira apropriada os recursos necessários e disponíveis, a fim de conseguir uma vida boa e feliz. Logo, a Ciência Econômica apresenta um caráter ético e a ligação com a felicidade é dada de forma histórica (SHIKIDA, 2009).

Giannetti (2002, p.68-69) ressalta a relação entre economia e felicidade: Assim como a saúde está para a medicina (...), a *felicitá pubblica* seria o objetivo maior frente ao qual toda a maquinaria do processo político, social e econômico constituiria tão somente um meio adequado e ao qual estaria subordinada. O economista Irving Fisher (...) é claríssimo sobre isso. Toda atividade produtiva, ele argumentou, e 'todas as transações monetárias que dela decorrem derivam a importância que possuem somente na condição de preliminares úteis e necessárias da renda psíquica – da satisfação humana (...)'. De Petty e Turgot, no século XVIII, a Keynes, Friedman e Samuelson, poucos economistas dignos de nota discordariam.

Veenhoven (2003, p. 1) descreve o conceito de felicidade na visão de Bentham – onde também conceitua o utilitarismo nascido do mesmo:

*“Two centuries ago Jeremy Bentham (1789) proposed a new moral principle. He wrote that the goodness of an action should not be judged by the decency of its intentions, but by the utility of its consequences. Bentham conceived final ‘utility’ as human ‘happiness’. Hence he concluded that we*

<sup>10</sup> CSIKSZENTMIHALYIM, 1999 apud AHUVIA, 2008, p. 493.

<sup>11</sup> Rosalind Hursthouse (10 de outubro de 2016). “O conceito de eudaimonia, um termo-chave na antiga filosofia moral grega, é central para qualquer [teorias] da virtude e ética modernas neo-aristotélica e usualmente empregado até mesmo por especialistas em ética da virtude que deliberadamente se divorciou da de Aristóteles. É normalmente traduzido como "felicidade" ou "florescente" e, ocasionalmente, como "bem-estar". Virtue Ethics, publicado em 18 de julho de 2003. <<http://plato.stanford.edu/entries/ethics-virtue/>>

*should aim at the 'greatest happiness for the greatest number'. Bentham defined happiness in terms of psychological experience, as 'the sum of pleasures and pains'. This philosophy is known as 'Utilitarianism', because of its emphasis on the utility of behavioral consequences. 'Happyism' would have been a better name, since this utility is seen as contribution to happiness."*

Percebe-se que Bentham defendia o alcance do fim felicidade pelo maior número de pessoas, independente do caminho percorrido para alcançá-lo. Objetivo de maximizar a felicidade dos seres humanos. Pretende avaliar a justiça das políticas econômicas mediante a avaliação das consequências que elas proporcionam para o maior número de indivíduos. Se uma política econômica traz benefícios para a maioria das pessoas, ela é considerada justa.

Jeremy Bentham em *An Introduction to the Principles of Morals and Legislation* (1780) – base filosófica do utilitarismo, diz que os indivíduos são motivados pelo desejo de ter prazer e pela aversão à dor e sofrimento - hedonismo. Atos são consequências de decisões calculadas, racionais, onde o indivíduo pondera consequências de suas ações, em lucro (ou prazer) e custos (ou dor), onde o prazer resultante da maximização é chamado por Bentham de utilidade. Utilidade é tudo o que tenda a produzir algum benefício (prazer) ou impedir danos (dor) à parte cujo interesse esta sendo considerado. Aristóteles via que poderia ser alcançado bem-estar subjetivo apenas em ações éticas, para Bentham podem ser éticas ou não-éticas. Sendo a utilidade de Bentham “mais palpável” baseando-se em prazer físico e psicológico – enquanto para Aristóteles dependeria da virtude humana. Bentham aspirava que o princípio da utilidade, dualizada, fosse expresso matematicamente e fundamentasse a ciência do bem-estar. “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 estendido 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.”

Adam Smith e o valor de uso de determinado objeto explicita outro tipo de valor, que não necessariamente é objeto deste trabalho - 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 do 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).

John Stuart Mill segue a mesma lógica de seu mestre Bentham e defende que as ações tomadas pelos indivíduos estão corretas na medida em que são capazes de gerar felicidade, ao mesmo tempo em que estão erradas na medida em que geram infelicidade (VEENHOVEN, 2003). Porém, Mill sofisticou a teoria utilitarista no seu viés ético e moral. Ele segue pela perspectiva hedonista de felicidade. Mas a novidade em Mill está em dizer que há prazeres superiores e inferiores, o que acarreta uma nova ordenação. A defesa de que os tipos de prazer que têm mais valor na realidade são os prazeres do pensamento, sentimento e imaginação; tais prazeres resultariam da experiência de apreciar a beleza, a verdade, o amor, a liberdade, o conhecimento. Isto em detrimento de valores inferiores como as necessidades físicas, como beber, comer e sexo.

Mill, ao dizer ser preferível ser um “Sócrates insatisfeito a um tolo satisfeito”, mostra sua percepção do prazer não pela duração e intensidade, mas pela sua qualidade. Acreditava que na indagação às pessoas, elas confirmariam que os prazeres superiores realmente produzem mais felicidade que os inferiores. Todos escolheriam como Sócrates.

O princípio da Utilidade ou Maior Felicidade de Mill trás a seguinte definição a ação moralmente certa é aquela que maximiza a felicidade para o maior número. Por ser um tipo de ética consequencialista, faz de forma imparcial, ou seja, não distingue a felicidade entre pessoas nem quem faz a distribuição, e pela primeira vez a questão ética nos resultados foi abordada sem a questão de Deus ou regras abstratas.

## 2.2 A Psicologia na Teoria Marginalista e a Racionalidade de Pareto

A economia neoclássica do início do século XX sofreu uma ruptura em sua associação com a psicologia, na direção do racionalismo exposto pelos trabalhos e teorias desenvolvidos por Vilfredo Pareto e isso desencadeou um enorme fenômeno teórico-matemático na formalização de modelos baseados em pressupostos de escolhas racionais, em detrimento das descobertas científicas da psicologia no que tange o comportamento humano, o qual dominou o pensamento econômico em todo decorrer do século até hoje. Falamos de economistas como John Hicks, Roy Allen e Paul Samuelson, que entre as décadas dos anos 30 e 40, eliminaram conceitos psicológicos substituindo pelas escolhas racionais – dando sequência ao que Pareto havia composto na teoria das preferências do consumidor.

O que foi perdido nesse distanciamento? Posto que a economia comportamental seja baseada nas explicações de hipóteses empíricas sobre como o ser humano realmente pensa e age, mais do que deduções *a priori* supostas sobre racionalismo generalizado e utilizando as hipóteses com testes experimentais, a literatura dos microfundamentos e das expectativas racionais substituíram os pressupostos psicológicos e empíricos da macroeconomia keynesiana por preferências e crenças na racionalidade dos agentes (BRUNI & SUGDEN, 2007, p. 146). A este fenômeno chamamos de “*The Paretian Turn*”.

Do outro lado, posicionados aqui como oposição aos economistas anteriormente mencionados estarão àqueles matemáticos da revolução marginalistas que tentaram aprofundar os estudos com base nos conceitos advindos da psicologia, os quais verão a seguir, são eles William Stanley Jevons (*Theory of Political Economy*, 1870/1970), Francis Ysidro Edgeworth (*Mathematical Psychics*, 1881/1967) e Maffeo Pantaleoni (*Pure Economics*, 1889/1898). Estes autores são centrais na sequência do desenvolvimento das teorias hedônica e utilitarista vistas antes, nos estudos de Jeremy Bentham e John Stuart Mill, onde a interpretação dominante da teoria neoclássica era baseada no pressuposto sobre a natureza do prazer e da dor, conceitos que são fundamentais nos estudos contemporâneos a

respeito do bem-estar e da felicidade do ser humano pesquisados. O que vemos aqui é uma potencial continuação da teoria neoclássica do século XIX indo na direção da economia comportamental. O que foi substituído por Pareto com formalismo matemático para alcançar uma forma mecânica de psicologia, esta forma mecânica em sua época já era uma vertente da mesma que estava por ser abandonada por conceitos genuinamente psicológicos.

Quando abordamos o termo *self-interest*<sup>12</sup> – auto-interesse, egoísmo, individualismo, a busca por interesses próprios acima dos demais - estamos tratando de um ponto norteador dos pressupostos da economia clássica. Jevons descreveu sua teoria como “*the mechanics of utility and self-interest*”(p. 90); o trabalho de Edgeworth começa com a seguinte acepção “*The first principle of economics is that every agent is actuated only by self-interest*”(p. 16). Estas convicções teóricas representavam o cerne da motivação humana, a qual tinha a dominante influência naquelas áreas da vida humana estudadas por economistas (BRUNI & SUGDEN, 2007, p. 150). E tendo essa premissa os interesses individuais tinham forte desempenho na tomada de decisão em adquirir prazer e evitar a dor.

A *lei da utilidade marginal decrescente* é advinda de uma das mais gerais leis da psicologia, que diz: enquanto a quantidade de estímulo cresce, o incremento de sensação produzido por um dado incremento de estímulo cai. Assim, como enquanto o consumo de alguma *commodity* cresce o incremento de prazer produzido por um dado incremento de consumo cai. Este também é o primeiro, de dois mecanismos que Edgeworth utilizou para descrever a perda de sensibilidade nos estímulos. O segundo é baseado em experiências do indivíduo e admite que “quanto mais uma experiência é repetida, menos prazer se obtém dela”. Este segundo mecanismo de Edgeworth é de grande importância na teoria comportamental moderna, a qual é chamada *reference-dependent* – dependente da referência (TVERSKY & KAHNEMAN, 1991). Esta adaptação do indivíduo é também um ponto centro que rapidamente se desenvolveu na literatura a respeito dos determinantes da felicidade (KAHNEMAN & VAREY, 1991, p. 131-8). E isto nos trás uma explicação, enquanto a autoavaliação da felicidade dos indivíduos é

---

<sup>12</sup> Termo remanescente da teoria clássica de Adam Smith, como dito na obra “A Riqueza das Nações”: “*It is not from the benevolence of the butcher, the brewer or the baker that we expect our dinner, but from their regard to their own interest.*”

positivamente correlacionada com a renda dentro de uma amostra *cross-section* no território em um dado país, por exemplo, o crescimento expressivo de longo prazo na renda *per capita* dos países do ocidente nos últimos cinquenta anos não implicam em nenhuma evidência de aumento na felicidade dos indivíduos, ou seja, se mantém estável. (EASTERLIN, 1974; SCITOVSKY, 1976; FREDERICK & LOEWENSTEIN, 1999; FREY STUTZER, 2002), ponto essencial que aprofundaremos neste trabalho.

Estes autores tentaram desenvolver uma análise do prazer que pudesse explicar as principais razões dos desejos humanos. *Reference-dependent* foi posta na teoria neoclássica, como uma fonte confiável das hipóteses psicológicas que teriam implicações econômicas abertas à investigação. Jevons escreveu:

*“But it is surely obvious that economics does rest upon the laws of human enjoyment; and that, if those laws are developed by no other science, they must be developed by economists. We labour to produce with the sole object of consuming, and the kinds and amounts of goods produced must be determined with regard to what we want to consume. Every manufacturer knows and feels how closely he must anticipate the tastes and needs of his customers: his whole success depends on it; and, in like manner, the theory of economics must begin with a correct theory of consumption.”* (pp. 102–3)

Uma preocupação comum no século XIX era de que os economistas queriam explicar como o desejo variava com a renda. Onde nasceu a *lei da variedade* de Nassau Senior, onde a variedade de bens consumidos tende a crescer com o crescimento da renda, nada menos óbvio. Porém, que deu a entender para os economistas da época que poderia existir uma hierarquia de bens subentendidos que ganhariam importância ao crescer da renda – um ponto que exige explicação psicológica. Jevons, a partir da utilidade marginal decrescente, afirmou *“the goods that satisfy the more basic wants have high marginal utility at low levels of consumption, but their marginal utility declines rapidly as consumption increases, while the goods that satisfy the higher wants have the opposite characteristics”* (p. 111-4). A partir desta afirmação Pantaleoni acrescentou a ideia de distinção entre classes de bens (necessidades e luxúrias) com características diferentes do princípio hedônico da teoria e utilizou a elasticidade no consumo dos bens para entender quais seriam necessários e quais seriam consumidos por luxúria.

Baseando-se na psicologia fisiológica Pantaleoni, separou em sensações comuns (fome, sede, temperatura, etc.) e especiais (visão, paladar, tato, audição, cheiro, etc.). Aqueles desejos ligados à sensações comuns chamou-se de primários;

àquelas ligadas à sensações especiais foram chamados de secundários. Contextualizando, onde os bens satisfaziam desejos primários eles possuíam a característica hedônica de Jevons como necessárias, e os que satisfaziam desejos secundários possuíam a característica hedônica de Jevons como luxúrias. Ou seja, os desejos primários não são substituíveis pelos secundários (p. 48-55). Outra análise no decorrer do estudo de Pantaleoni aponta para o que ele entendeu como um fato: de que “expansões positivas” de desejos eram diferentes de “expansões negativas”. Especificamente, a tendência do aumento na renda que ativa novos desejos é mais forte do que a tendência de quedas na renda que desativa desejos existentes. Para justificar a incompatibilidade teórica da suposição Pantaleoni aborda um termo similar ao que Edgeworth utilizou quando descreveu seu conceito de “acomodação” – adaptação. Esta é uma constatação de como economistas neoclássicos do fim do século XIX buscavam analisar os gostos de consumidores vinculando suas prioridades aos conceitos mais amplos e subjetivos.

Para Edgeworth, Jevons e Pantaleoni e os economistas de sua geração a psicologia por detrás das sensações foi essencial no desenvolvimento das teorias da economia hedônica, utilitarista e marginalista. Estas teorias da psicologia eram de fato sérias concepções dentro do estudo científico de suas respectivas áreas, mesmo que nem todas tenham sobrevivido às provas do tempo, precisamos notar que ao serem retiradas dos estudos econômicos não foram somente retirados fatores de teor obsoleto não científico, muito pelo contrário, o que foi retirado transformou a visão do ser humano tida pela teoria economia.

### 2.2.1 The Paretian Turn

Como uma das primeiras afirmações explícitas de Vilfredo Pareto em sua reformulação na teoria de escolhas do consumidor, consta “*every psychological analysis is eliminated*” (1900/1982, p. 214). Embora seja de Pareto o uso do método concreto dedutivo de Mill (1894/1966, p.156-7) ele propõem que a economia deveria ser deduzida de proposições empíricas firmemente construídas sobre a *escolha* ao invés de sobre a *sensação*. Ele propõe que tudo o que é significativo na teoria econômica do equilíbrio existente pode ser derivado da *indiferença*, sem nenhum

recurso de conceitos psicológicos como utilidade ou prazer (BRUNI & SUGDEN, 2007, p. 155).

*“[T]his entire theory ... rests on no more than a fact of experience, that is, on the determination of the quantities of goods which constitute combinations between which the individual is indifferent. The theory of economic science thus acquires the rigor of rational mechanics; it deduces its results from experience, without bringing in any metaphysical entity. (PARETO, 1909/1971, Ch. 3, 36b)*

Pareto descreve sua posição em uma carta para o matemático Herman Laurent: *“I am not interested in the reason why man is indifferent between [one thing or another]: I notice the pure and naked fact”* (1899/1989, p. 288). Esta afirmação tem a ver com o fato de Pareto entender e dissertar sobre a economia como uma ciência à parte, como *a ciência das ações lógicas*. Não há nele uma recusa a aceitar o carácter científico da Psicologia, mas sim, de aceitar seu uso e aplicabilidade na ciência econômica *pura*. Ele também distingue a ciência econômica *pura e aplicada* no ponto em que para aplicação a economia teria de ser respaldada por descobertas sociológicas ou psicológicas, o que não se aplica para sua teoria *pura*. Pareto disserta sobre as ações lógicas:

*“We will study the many logical, repeated actions which men perform to procure the things which satisfy their tastes... [W]e are concerned only with certain relations between objective facts and subjective facts, principally the tastes of men. Moreover, we will simplify the problem still more by assuming that the subjective fact conforms perfectly to the objective fact. This can be done because we will consider only repeated actions to be a basis for claiming that there is a logical connection uniting such actions.”(Ch 3, 1)*

Pareto reconhece que, como uma implicação de sua definição de ação lógica, sua teoria implica apenas a um restrito alcance do comportamento humano: *‘by considering only one part of man’s actions and, in addition, by assigning certain characteristics to them, we have simplified the problem enormously. The study of these actions makes up the object of political economy’* (Ch. 3, 2) (BRUNI & SUGDEN, 2007, p. 156).

É importante explicitar as duas razões pelas quais Pareto define uma ação lógica: (i) o comportamento tem de ser repetido muitas vezes, assim é verificado que: fatos subjetivos como as crenças, pela ação repetida conferida, tornam-se objetivamente visíveis; observe que as *preferências descobertas* – *discovered preferences* - restringem o domínio da hipótese no âmbito econômico àqueles indivíduos que obtiveram adequadas oportunidades de aprender as

consequências de ações alternativas. (ii) para uma ação econômica ser lógica, isto precisa ser direcionado para a satisfação dos gostos através da aquisição de bens. Ações econômicas (compra e venda de bens e serviços) são os meios para o qual a satisfação dos gostos é o fim, utilizando o instrumental das escolhas racionais. Para Pareto, atitudes repetidamente efetuadas, mas que são normas sociais devem estar sob o domínio da sociologia e não da economia, pois não são instrumentalmente racionais e apresentam uma convenção social, como por exemplo quando um homem retira o chapéu em ambiente coberto.

Considerando apenas o fato da escolha, como podemos saber se uma pessoa é, ou não, motivada por seus gostos? A motivação não é cabível de observação por si só e isso foi exposto por Pantaleoni na justificativa do uso da psicologia na economia, onde Pareto não deixa claro em sua teoria como é na teoria hedônica, evidente na teoria de Pantaleoni (BRUNI & SUGDEN, 2007, p. 157). O que é claro no pressuposto de Pareto é que, após suficiente repetição, cada pessoa tem um sistema estável de gostos, estruturado de uma maneira em que os problemas racionais das escolhas estão bem-definidos. Mas ao passo em que define que o aprendizado das escolhas advém da experiência, nos remete ao hedonismo novamente, onde a reação à experimentação lhe causaria prazer ou desprazer fazendo com que a atitude se torne racional pela repetição. Este fato pode ser interpretado como um endosso ao hedonismo implícito entre os argumentos da ordenação dos gostos dos indivíduos, o que ele explicita como um *ordenamento de sensações*, não necessariamente baseados em prazer e dor. E a este tema de *impossibilidade de transitividade* foi dado o nome de *Problema de Integridade*, o qual foi compartilhado entre Pareto e Pantaleoni em uma carta em 14 de dezembro de 1891. E nas palavras de Pantaleoni:

*"I claim that we cannot take away from economics the data coming from psychology. I cannot see what, by virtue of this renunciation, we gain, but I see what we lose. ... I cannot see the convenience of not utilizing laws regarding tastes and pains that we know to be true, and that are the reasons of economic actions."* (1913/1925, p. 8)

Não cabe aqui julgar o que é certo, ou errado, mas explicitar as motivações e raciocínio que os autores deixaram evidentes. Em nossa busca pela expressividade da relevância da ciência psicológica na explicação dos pressupostos econômicos, fica evidente que a percepção de Pareto exclui a subjetividade humana

da materialização dos resultados obtidos, o que implica na exclusão de grande parte da resposta relativa à economia comportamental no que se trata da explicação de um fenômeno real e nesse caminho nos direcionamos conforme Bruni & Sungden (2007, p. 171) concluem:

*“Pareto and the modern exponents of the discovered preference approach can be seen as pursuing a common project: to show that can be a separate science of rational choice, independent of psychology. In trying to achieve this objective, they confront a common set of methodological problems, of which two are particularly fundamental and particularly difficult to solve. The first problem is to find and to justify a definition of the domain of economics within which rationality-based theories predict successfully, which is not vacuous (as it would be if the domain were defined to consist of exactly those choice problems for which the predictions of rational choice theory succeed) and which is wide enough for economics to have something useful to say about the real world. The second problem is to find consistency predictions for ‘rational’ preferences, secure enough to serve as the basis of reliable deductive inferences and with enough substance to allow a science of rational choice to have predictive power, without appealing to contestable hypotheses that derive from psychological theory or experiment. Pareto and the discovered preference theorists grapple with these problems – with what success, we leave the reader to judge.”*

### 2.3 Economia da Felicidade e Economia Comportamental

*“The idea of using self-assessments of well-being, or of life satisfaction, as a way of evaluating the quality of a society and its citizens goes back to Aristotle and beyond. It has been argued that ancient ethics “gets its grip on the individual at this point of reflection: am I satisfied with my life as a whole, and the way it has developed and promises to develop?” (ANNAS 1993, 28).*

Aristóteles dá ênfase à importância de uma vida ativamente virtuosa, que em contrapartida requer uma oferta suficiente externamente de bens, se há um objetivo a ser conquistado. Os bens materiais são um meio e não um fim (HELLIWELL, 2002, p. 2). Então, o que faz a vida satisfatória ao longo da jornada? E, mais sutilmente, como funciona o estado mental que é chamado de felicidade, ao menos como cientistas sociais definem o termo, com relação ao longo prazo da satisfação com a própria vida? Pode-se buscar internamente por respostas, mas, ao menos para alguém credenciado como cientista social, o jeito mais rápido de enfrentar o problema é ir e perguntar às pessoas – milhares de pessoas. De fato, psicólogos tem feito pesquisas, nas quais eles perguntaram a milhares de pessoas aleatoriamente selecionadas em vários países do mundo para que classificassem seu nível de felicidade, satisfação e outros quesitos pertinentes, e recentemente

economistas têm entrado em cena. Esta agora é uma área de estudo da economia, completa, com monografias, dissertações de doutorado e professores: chamada “economia da felicidade.” A ideia é que medindo esses relatados estudos dos estados de felicidade ao redor do mundo, e então correlacionando estes com resultados econômicos, sociais, características pessoais e do comportamento humano, nós possamos aprender mais sobre quais fatores contribuem diretamente para a felicidade.

Em *The Economics of Happiness*, de Bruno S. Frey e Alois Stutzer, os autores trazem importante argumentação sobre a relevância da ponte conceitual, que se está tentando criar, entre as medidas de utilidade e felicidade:

*“Happiness is not identical to utility, but it well reflects people’s satisfaction with life. For many purposes, it can be considered a useful approximation to utility. This allows us to empirically study problems that so far could only be analysed on an abstract theoretical level.”* (p. 12)

Afirmção que segue das conclusões a respeito de novas descobertas teóricas, concentradas nos efeitos reportados do Bem-Estar e sua conexão com temas como desemprego, renda e inflação.

Seguindo os argumentos dos autores na utilização da felicidade como uma boa aproximação da utilidade conceituada pelos clássicos, Frey & Stutzer argumentam na relevância do tema e sua conexão lógica com os clássicos em uma sequência do desenvolvimento do conceito de utilidade:

*“True, when the Science of economics was founded by the classics, it was taken for granted that happiness could be measured and used to determine whether a particular economic policy raises or lowers the happiness of the people affected. Thus Jeremy Bentham assumed that utility reflects pleasures and pains, and Isidor Edgeworth was confident that happiness can be measured by a “hedonometer”. The situation changed when dramatically with the advent of what was then called the ‘New’ Welfare Economics.”* (p. 1)

Então, os autores formam uma ligação da razão pela qual desde o nascimento da ciência econômica - não somente uma visão filosófica Aristotélica, mas como cerne da busca pela satisfação – sempre buscou de alguma maneira analisar como o nível de felicidade dos indivíduos é estabelecido. Por *“New’ Welfare Economics”* eles se referiram aos autores antes mencionados, como John R. Hicks, que buscaram demonstrar o comportamento humano particularmente através da demanda de commodities, que pode ser explicada com base na utilidade relativa ordinal. Este argumento recorre ao que foi estabelecido neste trabalho com relação à Pareto,

onde não é necessário comparação de bem-estar entre indivíduos somado ao reducionismo na subjetividade dos elementos que definem a razão pela qual os indivíduos agem (argumentos presentes no capítulo anterior).

Por mais que o ceticismo de economistas tradicionais incuta dúvidas ao que seria confiável para uma validação científica a respeito dos resultados das pesquisas efetuadas por psicólogos que aqui serão tratados em sua correlação com a economia, é importante ressaltar o que Veenhooven (1993) argumenta, onde por detrás do resultado obtido por uma pessoa reside uma avaliação cognitiva para o nível em que sua qualidade geral de vida seja julgada:

*“The word 'happiness' is used where somebody has made an overall judgment about the quality of his or her life. This implies an intellectual activity. Making an overall judgment implies assessing past experiences and estimating future experiences. Both require a marshalling of facts into a convenient number of cognitive categories. It also demands an evaluation of priorities and relative values. Thus, happiness is not a simple sum of pleasures, but rather a cognitive construction which the individual puts together from his various experiences.” (p. 22)*

Felicidade não é apenas um estado momentâneo, instantâneo, sem conexões com o passado e o futuro. Segundo Venhooven (1993) é uma avaliação que leva em consideração nosso aprendizado em experiências passadas, avaliações do futuro e individuais para o julgamento – tomada de decisão. Esse argumento também corrobora no sentido da agregação desses resultados, posto que para uma dada nação possa ser dita feliz é necessária tal coerência explicitada pelo autor. Então agora, após décadas de extensas pesquisas, é possível aproximar utilidades individuais de maneira satisfatória usando pesquisas representativas (Frey & Stutzer, 2002, p.2).

Em se tratando da conceituação de Bem-Estar é preciso conceituar seus dois enfoques: *welfarista* e *não-welfarista*. Onde no primeiro destaca-se uma visão onde renda e melhoria da qualidade de vida estão vinculados. E na segunda, onde uma melhor qualidade de vida não esta vinculada necessariamente à níveis mínimos de renda e utilidade. O conceito contido no welfarismo está relacionado com a visão de utilidade vista nos capítulos anteriores.

Para Sen (1985), em sua visão não-welfarista, o utilitarismo possui caráter reducionista; limita a análise das diferentes situações enfrentadas pelos indivíduos a questões diretas. Desconsidera escolhas intencionais e normativas, além de não

levar em conta elementos como a liberdade e motivações de fundo intrínseco na vida dos indivíduos. Para o autor os indivíduos devem ser vistos como importantes no meio em que vivem por quem são e não porque são capazes de gerar utilidade.

A idéia de utilidade como uma força central na motivação e no comportamento humano é bem aceita, segundo os economistas comportamentais Dan Airely e Michael I. Norton (2007, p.13). A teoria da utilidade normalmente leva em conta questões como renda, riqueza e recursos. Em contraposição, Sen (1933) propõe que uma vida boa pode ser alcançada na medida em que os indivíduos possuem efetiva liberdade de fazerem o que desejam e os processos de decisão no âmbito político respeitam esta liberdade. Os indivíduos neste caso possuem a capacidade de fazer as coisas que eles têm razão para valorizar, ou seja, os indivíduos podem escolher fazer o que para eles agrega mais sentido as suas vidas. O bem-estar neste sentido não se reduz a ótica da utilidade, mas vem a depender de outros fatores e concepções. Sen (1933) propôs a ampliação da discussão de bem-estar, que tratamos como Bem-Estar Subjetivo. Afinal, o Bem-Estar é mais do que ter mais.

*“The fairly new research on reported well-being in both developed and now developing economies suggests that models based on rationally calculated, income-based utility may not capture all of what drives economic behavior and determines welfare. In addition, the research may provide new tools to answer questions much debated by economists and other social scientists, such as the effects of inequality on well-being and the relationship between economic growth (or lack thereof) and social unrest.” (GRAHAM, 2005, p. 224)*

O bem-estar na economia ortodoxa é visto como o alcance das preferências do consumidor, via função de utilidade, dada a restrição orçamentária. Para Carol Graham (2005), em *Insights on Development from the Economics of Happiness*, este método desconsidera outros fatores relevantes para o bem-estar dos indivíduos, pois existem diferentes preferências para trabalho material ou não material. Os indivíduos podem escolher um trabalho que pague menos e não permita expandir sua restrição orçamentária, mas que seja mais recompensador em outros sentidos. Eles podem não estar querendo maximizar sua utilidade. Esta situação não é percebida nem pela teoria marginalista, nem racional, tendo em vista que as preferências dos indivíduos são dadas pela maximização de suas utilidades que precisam ser diretamente transitivas.

Este trabalho começou explicando de onde veio a noção de busca pela felicidade, Aristóteles pensou com relação ao uso do que há de material ao nosso alcance. Logo houve a demonstração do surgimento do pensamento hedonista na economia unindo pressupostos psicológicos na explicação da utilidade obtida pelo ser humano através do prazer e dor. Esse pensamento motivou estudos a respeito das escolhas dos consumidores, levando em conta o carácter hedonista na utilidade auferida pelos indivíduos, foi o princípio para o pensamento marginalista da virada do século XX que foi incapaz, apesar dos esforços, de uma quantificação plausível – quesito necessário para uma agregação de valores. Com Pareto entramos na questão da Teoria da Racionalidade, esta racionalidade excluiu a subjetividade das ações dos indivíduos, tendo como certa a tomada de atitudes maximizadoras e de plena consciência – onde indivíduos tem completo ciclo de aprendizagem antes da tomada de decisão. Agora, precisa-se definir como a irracionalidade é necessária para que possamos pensar a economia no sentido da tomada de decisão, onde não maximizamos nossas escolhas, onde a utilidade hedônica não é bem atribuída, e é utilizada outra visão para explicar como os indivíduos se comportam, esta é a área da Economia Comportamental. Assim, poderemos dialogar sobre alternativas que estejam fora dos preceitos racionais da tomada de decisão dos agentes.

Aprofundando o estudo não-racional dentro da economia, a Economia Comportamental, ela é como definimos os estudos nos quais tentamos trazer para a economia a teoria e a metodologia da psicologia. Teoricamente, o objetivo é modelar economicamente de uma maneira em que sejam levadas em consideração as respostas efetivas dos problemas de decisão invocados nos seres humanos e dos seus processos cognitivos que são usados nas tomadas de decisões. O trabalho publicado em 1979 por Daniel Kahneman e Amos Tversky é considerado um marco na retomada dos estudos neste tema, por apresentar conteúdo experimental que contradiz teorias econômicas convencionais na tomada de decisão, e por propor uma alternativa baseada em hipóteses da psicologia, Kahneman e Tversky desafiaram a prevalecente metodologia da economia (BRUNI & SUGDEN, 2007, p. 161).

No processo de desenvolvimento dos trabalhos que se seguiram ao de Kahneman e Tversky houve varias afrontas quanto ao rompimento dos pressupostos convencionais. Como dito por Bruni & Sugden (2007, p. 162):

*“Systematic violations of standard theory, such as the common consequence effect, the common ratio effect, the Ellsberg paradox, preference reversal, the endowment effect, the rejection of positive offers in ultimatum games and the choice of dominated strategies in public good games, were replicated in experiment wick controlled for the factors that previously had been invoked in explaining anomalies as artefacts. Increasingly, economists have come to accept that decision-making behaviour, as observed in laboratory environments, diverges systematically from the predictions of standard theory, and that those divergences are in accord with the predictions of psychologically-based theories.”*

Evidências estas que podem ser revistas em Camerer (2003, Ch. 2) e Starmer (2000), que dão suporte aos argumentos aqui defendidos.

Como discutido em Braga & Starmer<sup>13</sup>, a “estratégia” pode ser interpretada e explicar anomalias em termos da *Discovered Preferences Hypothesis* (DPH)<sup>14</sup>. A DPH afirma que, quando os entrevistados são confrontados com novas decisões em ambientes desconhecidos, como é tipicamente o caso de pesquisas de avaliação de mercado, decisões iniciais exibirão grande aleatoriedade e pouco conformes com teoria da preferência padrão, por exemplo, racionalidade. No entanto, como as escolhas são repetidas e entrevistados ganham familiaridade com o ambiente de decisões, as decisões vão expor progressivamente menos aleatoriedade e maior racionalidade, ou seja, as anomalias irão decair. Em outras palavras, o comportamento inicialmente se desvia, mas com a experiência converge para as previsões da teoria racional. É, portanto, argumentado que pelo “treinamento” os entrevistados têm suas preferências mais estáveis e racionais a cada passo.

Desde que a *rational choice theory* é baseada nas preferências e crenças de agentes individuais, então parece que a explicação mais razoável das observações é de que a teoria faz previsões confiáveis sobre *repeated markets*, que tais mercados induzem os agentes individualmente a agir de acordo com a teoria. Esse mecanismo de ajuste é discutido por Plott (1996), que oferece uma resposta através da DPH, mas que não é objetivo deste trabalho.

É importante ressaltar que a DPH implica em muito mais do que inconsistência acerca do comportamento de um indivíduo representativo enquanto

<sup>13</sup> J. Braga, C. Starmer, Preference Anomalies, Preference Elicitation and the Discovered Preference Hypothesis, *Environ. Resource Econ.* 32 (1) (2005) 55-89.

<sup>14</sup> C. R. Plott, Rational Individual Behaviour in Markets and Social Choice Processes: The Discovered Preference Hypothesis, in: K. Arrow, E. Colombatto, M. Perlman, C. Schmidt (Eds.), *Rational Foundations of Economic Behaviour*, Macmillan Press Ltd., London, 1996.

ele acumula experiência. É uma parte essencial da hipótese das preferências *descobertas* independente do processo de aprendizado que aconteça, e não meramente aquele que é *construído*.

*“If a person’s preferences are constructed in response to the particular decision tasks that she faces, we have no reason to expect that the learning process is path—independent, and hence no concept of underlying preferences that can be ‘discovered’”* (Plott, 1996, p. 227-8)

Então, Plott (1996) explicita, somado ao exposto anteriormente por Veenhoven (1993), Frey & Stutzer (2002), Bruni & Sungden (2007), podemos argumentar que as decisões e respostas dos indivíduos não são aleatórias e não temos razão para acreditar que seja *path-independent*, compactuando com nossa suposição inicial exposta por Frey & Stutzer (2002). Ou seja, pode-se crer que a resposta dada por um indivíduo, ao ser confrontado a responder quanto a satisfação de sua vida, leve em consideração não somente seu estado de humor momentâneo, mas experiências do passado e sua perspectiva de futuro.

Falhas na teoria de escolhas racionais podem sempre ser explicadas pela afirmação de que as oportunidades e aprendizados foram insuficientes. Ainda assim, a DPH se faz uma ferramenta muito útil na organização do *framework* para investigações empíricas dos efeitos da experiência no suposto sucesso da teoria de escolhas racionais.

A Economia Comportamental explica neste trabalho a razão pela qual as pesquisas que fundamentam a Economia da Felicidade, devem ser levadas em consideração com credibilidade, bem como suas correlações econômicas. As ações humanas estão permeadas de irracionalidade, incapazes de serem captadas pela teoria econômica convencional, que através do enfoque materialista, ou do enfoque hedônico, não são capazes de produzir os resultados aqui exemplificados através da aproximação do conceito de utilidade com a felicidade, para produção de material científico experimental a respeito dos efeitos de indicadores financeiros na vida das pessoas, bem como no seu estado de felicidade. Sendo evidências empíricas os indicadores de desenvolvimento dos países ao redor do mundo, é da ciência verificar sua correlação com todos os aspectos da vida do homem.

### 3 A FELICIDADE NA PRÁTICA ECONÔMICA

Neste capítulo serão trazidos estudos, resultados e conclusões a cerca da Economia da Felicidade, do Bem-Estar e suas aplicabilidades. Como é possível se utilizar de dados auferidos por questionários e dissecar indagações curiosas a respeito da nossa sociedade e economia, contrapondo à visão do crescimento econômico como motor no desenvolvimento do bem-estar subjetivo. O dinheiro traz felicidade? As pessoas mais ricas são mais felizes? O que pode nos trazer felicidade no longo prazo? Mais capital social previne os malefícios do desemprego? Há muitas questões sendo estudadas e elucidadas com novas evidências e novos questionamentos que permearão os próximos capítulos deste trabalho.

*“The most obvious explanations come from three standard findings of the new psychology of happiness. First, a person’s happiness is negatively affected by the incomes of others (a negative externality). Second, a person’s happiness adapts quite rapidly to higher levels of income (a phenomenon of addiction). And third, our tastes are not given – the happiness we get from what we have is largely culturally determined.” (LAYARD, 2005, p.1)*

Como é de se imaginar, quando se pensa sobre as fontes da psicologia do Bem-Estar, economistas tem focado mais em aspectos materiais da vida. Essa propensão é a razão pela qual os construtores de políticas econômicas geralmente dão ênfase à promoção de crescimento econômico. Pois, quanto mais rico um país é, maior é o nível de consumo material da população. O que aplicamos na análise dos países de maneira agregada, também é aplicado aos indivíduos: ou seja, maior renda, igual a maior qualidade de vida, que acaba por ser o que a maioria das pessoas deseja. Esta é uma perspectiva tradicional da economia a respeito da felicidade que não é tão limitada quanto se pode imaginar à primeira vista.

*“The relevance of economic performance is that it may be a means to an end. That end is not the consumption of beefburguers, nor the accumulation of television sets, nor the vanquishing of some high level of interest rates, but rather the enrichment of mankind’s feeling of well-being. Economic things matter only in so far as they make people happier” (OSWALD, 1997, p. 1815)*

Nesta sessão estaremos tratando de aspectos não convencionais a respeito da felicidade e da economia.

### 3.1 O Dinheiro Compra a Felicidade?

Renda e riqueza estão intrinsecamente interligadas, mas precisamos clarificar a associação destes fatores com a felicidade e satisfação dos indivíduos, pois dizer que há significativa relação entre eles impõem que pessoas mais ricas estariam livres da infelicidade, ao mesmo tempo em que as pessoas mais pobres seriam privadas de experimentá-la, segundo Sabetan (2003).

*“Across nations there are diminishing returns to increasing income. Yet other things are correlated with national income, such as health, quality of government, and respect for human rights, which seem to be correlated with higher levels of happiness.”* (GRAHAM, 2005, p. 225)

Em 1974, Richard Easterlin, economista e demógrafo, em seu trabalho *Does economic growth improve the human Lot? Some empirical evidence*, respondeu à três perguntas: (i) considerando um determinado país, as pessoas ricas são mais felizes que as mais pobres? (ii) Países com renda per capita mais elevada possuem habitantes mais felizes? (iii) O crescimento econômico – elevação da riqueza nacional – é capaz de elevar o bem-estar subjetivo individual? E a pesquisa de Easterlin mostrou que, assim como era esperado, em um dado país as pessoas mais ricas são mais propensas a relatar para o entrevistador, que são felizes com suas vidas, mais do que as pessoas pobres fariam. No entanto, Easterlin também encontrou duas outras respostas que não soam bem na perspectiva econômica.

Primeiro, ele encontrou que nos países mais ricos, que já superaram as necessidades básicas – como alimentação, moradia, etc. – da sociedade, as pessoas não respondem com uma felicidade maior. Por exemplo, a média das pessoas que se consideram felizes hoje nos Estados Unidos não é diferente de 50 anos atrás, quando a renda média era muito mais baixa e nem imaginavam a criação de tecnologias como as que estão ao nosso dispor nos dias de hoje. Ou, como o Japão, que passa por uma queda na felicidade relatada com relação aos últimos 40 anos (GRAHAM, 2005, p. 6) mesmo havendo desenvolvimento econômico, ganhos na renda e no consumo.

Segundo, ele encontrou que, novamente, uma vez que haja superado o nível de subsistência – na média, as pessoas em países ricos não demonstram ser mais felizes do que as pessoas em países com rendas menores. O dado encontrado

de que as pessoas em países ricos não se declaram mais felizes do que àquelas em países de renda mais baixa, levando em conta de que os ricos sempre tem felicidade maior do que a declarada pelos pobres independente da localidade, isto é chamado de Paradoxo de Easterlin – referente à sua descoberta.<sup>15</sup>

Em outro estudo de Richard Easterling, *Happiness and Economic Growth: The Evidence* (2013), onde foram pesquisados dados de 17 países desenvolvidos, 9 países em desenvolvimento, 11 países em transição, 17 países Latino Americanos, e China. Na busca por responder se crescimento econômico e felicidade são positivamente correlacionados. Easterling (2013, p. 4) reporta:

*“For all 37 countries taken together, with time series ranging from 12 to 34 years in length, there is no significant relation between the improvement in life satisfaction and the rate of economic growth. The growth rates of GDP per capita typically range from slightly negative to almost 6 per cent per year. If the one outlier, China, is omitted, the regression coefficient is still not significant.”*

As evidências também indicam que a relação entre a felicidade e a renda, freqüentemente citada, não se reproduz em séries temporais, onde a relação de longo prazo tende a ser nula. Nem há evidências em séries temporais, como a da China, de que em países de baixa renda o crescimento econômico eleva a felicidade "até certo ponto", além do qual o crescimento não tem mais efeito.

Pode ser constatado através de outras pesquisas de que um aumento da felicidade consequente da riqueza sempre é moderado (Frey & Stutzer, 2002; Easterlin, 2003; Diener & Oishi, 2000; Diener & Biswas-Diener, 2002). O dinheiro pode comprar felicidade, mas não muita, e, acima de um limiar modesto, mais dinheiro não significa mais felicidade (HELLIWELL, 2002, p. 1436). Na questão absoluta um aumento na renda é limitado, ou nulo, em sua relação com a satisfação dos indivíduos no longo prazo, ou seja, não correlacionado e ao passo que as barreiras das metas de níveis mínimos de renda para a subsistência, estabelecidas pelas organizações mundiais de desenvolvimento, são superadas, o acréscimo de renda não afeta significativamente a felicidade dos indivíduos no curto prazo,

<sup>15</sup> A análise original de Richard Easterlin foi publicada em 1974 (ver Richard Easterlin (1974), "Does Economic Growth Improve the Human Lot? Some Empirical Evidence" em Paul A. David e Melvin W. Reder, eds., *Nations and Households in Economic Growth: Essays in Honor of Moses Abramovitz* (Nova York: Academic Press). Suas descobertas foram rapidamente apelidado de "Easterlin's paradox" (por exemplo, ver James A. Davis (1975), "Does Economic Growth Improve the Human Lot? Yes, Indeed, About .0005 per Year," periódico apresentado na Conferência Internacional de Indicadores Subjetivos de Qualidade de Vida, em Fitzwilliam College, Cambridge, Inglaterra, 8 de Setembro).

também.

*“It is not my income itself that makes me happy, but rather a favourable comparison between my income and yours. This is one parsimonious explanation for the otherwise quite striking and startling fact that although real per capita incomes have quadrupled in the past 50 years in most advanced economies, aggregate levels of subjective well-being have remained essentially unchanged (see figure 1 for the relevant evidence from Britain, a typical case).”* (HELLIWELL, 2002, p. 1436)

Segundo Richard Easterlin (1974, 2003, 2010, 2013), analisando pela perspectiva econômica, a felicidade das pessoas depende menos da sua riqueza absoluta do que comparada com os demais ao seu redor. Se uma pessoa vive em um país em que a maioria das pessoas tem um carro, e há pessoas que tem três carros, então as pessoas que possuem três carros vão ter muito mais status social e autoestima que tem um carro e irão reportar serem mais felizes assim. Mas se alguém tem um carro luxuoso, e outro indivíduo não acompanho esse status, não irá se sentir especial como a que possui o carro luxuoso, a não ser que essa pessoa tenha um carro luxuoso e algo mais que a diferencie: uma casa melhor do que a média, por exemplo. Essa hipótese de felicidade relativa pode explicar o porquê dos ricos serem mais felizes do que pobres no mesmo país, mas também por que em países ricos, os ricos não são mais felizes do que àqueles outros ricos em países pobres. Certamente existe uma explicação. “Rico” é um termo relativo. Houve uma época em que computador era sinônimo de status. Agora, a maioria dos lares tem computadores, às vezes um para cada pessoa da família. O senso de melhoria econômica depende em grande parte das expectativas e aspirações do indivíduo, quais são amplamente formadas pela comunidade em que vive – se tornando um ponto de referência.

Duesenberry (1949) publicou um trabalho a respeito de aspirações por renda e status social, como relacionamentos influenciam o comportamento de poupar, perguntando o quanto mais elas precisariam ganhar para prover conforto às suas famílias. Chegou ao resultado de que pessoas com altas rendas, ao contrário do que se possa pensar, disseram precisar de muito mais renda extra, do que aqueles com níveis menores de renda. Kepteym (1999) complementa a ideia, onde suas descobertas a respeito da atitude de poupar dos noruegueses demonstraram que famílias situadas em regiões com renda mais alta guardavam menos dinheiro do que àquelas em regiões mais pobres. Essas não são correlações óbvias e que trazem um carácter de influência social muito grande tendo em vista a influência dos

ambientes nos gastos familiares.

Veblen (1967) considerou que no gasto de sociedades mais ricas – em particular onde prevalece o consumo conspícuo – se torna um veículo no qual pessoas estabelecem posições sociais. Sehor (1998) citou várias pesquisas onde nos Estados Unidos – nação mais rica do planeta – metade dos entrevistados disseram não conseguir adquirir tudo o que diziam precisar. Segundo Graham (2005), a importância da renda relativa na percepção de bem-estar depende em parte das normas sociais quais variam de uma sociedade para outra. Assim, sociedades onde existe a norma pelo atrelamento de status social ao consumo, e deste ao nível de bem-estar, pode criar uma dependência viciosa entre a percepção relativa do consumo individual, dado pela sua limitação de renda, com o nível de Bem-Estar reportado pelo mesmo indivíduo. O indivíduo internaliza a visão welfarista limitante de utilidade e Bem-Estar com relação a capacidade de consumo.

A renda contribui para o bem-estar, a economia da felicidade é também um antídoto muito útil na tendência dos economistas focarem apenas exclusivamente na parte determinante material do bem-estar social, como o PIB, o PIB não é o objetivo final da política econômica, um aumento na renda, apenas, pode não ser uma razão suficiente para que as pessoas troquem de trabalho (Graham. 2005), por exemplo. Obter medidas mais brandas do bem-estar são desafiadoras, mas não são impossíveis. De fato, as Nações Unidas tem promovido relatórios de desenvolvimento humano por 20 anos, e a Organização para Cooperação Econômica e Desenvolvimento tem estado engajada em estudos para examinar o progresso nas sociedades para verificar que as políticas econômicas estão focadas em desenvolver o bem-estar humano, amplamente construído.<sup>16</sup>

Se dinheiro não compra felicidade, então quais fatores contribuem para a satisfação na vida dos indivíduos? Psicólogos e economistas tem feito um ótimo trabalho neste ponto, identificando estatisticamente quais fatores estão correlacionados à felicidade relatada e como no curto prazo a felicidade é

---

<sup>16</sup> As Nações Unidas, *Human Development Report* pode ser encontrado em <http://hdr.undp.org/en>. A iniciativa da “Measuring the Progress of Societies” da Organisation for Economic Co-operation and Development pode ser vista em [www.oecd.org/pages/0,3417,en\\_40033426\\_40033828\\_1\\_1\\_1\\_1\\_1,00.html](http://www.oecd.org/pages/0,3417,en_40033426_40033828_1_1_1_1_1,00.html).

relacionada, mas diferente, da satisfação das pessoas no longo prazo.<sup>17</sup>

### 3.2 No Longo Prazo Estaremos Todos Tristes

O título do capítulo pode parecer irônico, mas a adaptabilidade humana, em parte, explica o Paradoxo de Easterlin. Rico ou pobre, as pessoas tendem a se acostumar com às circunstâncias – possibilidades e impossibilidades. Evidências de pesquisas mostram claramente que um aumento na renda aumenta mais a felicidade inicialmente do que no longo prazo<sup>18</sup> e como exposto em GRAHAM (2005, p. 225) *across nations there are diminishing returns to increasing income*. Isto porque a renda tem em parte carácter viciante. Tendo uma vez experimentado um padrão mais elevado de vida, não podemos reverter e voltar para onde estávamos antes e nos sentirmos iguais a como nos sentíamos antes (LAYARD, 2006, p. 6).

*“One of the most important processes is that people adjust to past experiences. Human beings are unable and unwilling to make absolute judgements. Rather, they are constantly drawing comparisons from the past or from their expectations of the future. Additional material goods and services initially provide extra pleasure, but it is usually only transitory. Higher happiness with material possessions wears off. Satisfaction depends on change and disappears with continued consumption. This process or mechanism, which reduces the hedonic effects of a constant or repeated stimulus, is called adaptation. And it is this process of hedonic adaptation that makes people strive for ever higher aspirations.”* (FREY & STUTZER, 2002, p. 8)

A pesquisa e interpretação de Easterlin possui aplicação pessoal. É concensual na sociedade que conseguir um melhor salário é uma das principais razões para que pessoas busquem entrar nas universidades, para adquirir melhores posições de trabalho, segurança econômica e estabilidade familiar, é um importante e justificável objetivo. Mas as pessoas sempre se sentem tentadas a trabalhar por um salário melhor e nada mais, o que, segundo as pesquisas, pode ser um grande erro.<sup>19</sup> Ter

<sup>17</sup> Para um resumo, veja Ed Diener, Eunhook M. Suh, Richard E. Lucas, e Heidi L. Smith (1999), "Subjective Well-Being: Three Decades of Progress," *Psychological Bulletin*, vol. 125 (2), pp. 276-302. Estes autores resumiram suas descobertas da seguinte forma: "We would emphasize that the happy person is blessed with a positive temperament, tends to look on the bright side of things, and does not ruminate excessively about bad events, and is living in an economically developed society, has social confidants, and possesses adequate resources for making progress toward valued goals" (p. 295).

<sup>18</sup> Veja Layard (2005), Anexo 4.1.

<sup>19</sup> Discurso de Ben Bernanke em 8 de maio de 2010, "The Economics Of Happiness". Disponível em: <<https://www.federalreserve.gov/newsevents/speech/bernanke20100508a.htm>>

uma renda maior agrega valor aos indivíduos em um primeiro momento, mas ao passo que o indivíduo se adapta com seu novo patamar social, e as pessoas com quem convive nesse novo patamar tem iguais, ou mais, vantagens, as vantagens que auferira rapidamente se deterioram e se tornam o nível padrão, provavelmente gerando outro referencial mais elevado como objetivo, a partir do seu novo estado de equilíbrio.

Ganhadores da loteria costumam ser mais felizes? Depende em que momento no tempo analisar o estado psicológico do ganhador, pois depois de um tempo seu nível de felicidade pode não ser muito diferente do que era antes de ter comprado o bilhete e ganhado o prêmio. Alguns estudos interessantes sobre estes ganhadores de grandes prêmios da loteria (Gadner e Oswald, 2001) encontraram – como era de se esperar – que os ganhadores ficaram intensamente felizes ao saber que haviam ganhado, mas apenas seis meses depois os mesmos declararam não estarem muito mais felizes do que estavam antes de ganhar na loteria. As evidências mostram, que por si só, dinheiro não é o suficiente. De fato, ter um alto salário apenas pelo dinheiro deteriora a felicidade se isto envolve um *trade off* entre o dinheiro e o tempo que se poderia estar a sua família, o stress acumulado e outros inconvenientes (BECKER, 1981).

Quando uma pessoa pensa: Se tiver X, então serei feliz. “X” pode ser uma graduação, uma promoção, uma nova casa, um casamento, uma realização qualquer de aspirações ou desejos. Bem, parece ser fato científico que isto não é verdade. Nenhum acontecimento, ou conquista, pode garantir a felicidade no longo prazo por si só, porque o indivíduo se adaptará ao seu novo status e seu grau de felicidade vai voltar para o nível anterior a “X” ter acontecido.<sup>20</sup> Interessante que, Adam Smith, o pai da economia moderna, entendeu o ponto e escreveu:

*“[T]he mind of every man, in a longer or shorter time, returns to its natural and usual state of tranquility. In prosperity, after a certain time, it falls back to that state; in adversity, after a certain time, it rises up to it.”<sup>21</sup>*

Isso significa que as conquistas não valem o esforço? Ou, que não há o que se

<sup>20</sup> A adaptação de humor ou satisfação para mudanças de circunstâncias é chamada “hedonic adaptation” em algumas leituras. Para uma pesquisa com evidências relatadas, veja Shane Frederick e George Loewenstein (1999), “Hedonic Adaptation,” capítulo 16 em Daniel Kahneman, Ed Diener, e Norbert Schwarz, eds., *Well-Being: The Foundations of Hedonic Psychology* (Nova York: Russell Sage Foundation), pp. 302-329.

<sup>21</sup> Adam Smith ([1759] 2009), *The Theory of Moral Sentiments* (Munich, Germany: GRIN Verlag), p. 119.

possa fazer para ser feliz? Obviamente não, precisa-se visualizar o indivíduo em um âmbito de 360° neste trabalho. Então, em contraste, não há evidências de que pessoas fiquem habituadas a bons relacionamentos pessoais, mas há menos tempo para estes quando as pessoas trabalham mais (LAYARD, 2006, p.7).

Assim, constantemente os indivíduos trabalham mais para serem mais felizes? Gary Becker, responsável por formalizações e elucidações de aspectos sociais da vida dos indivíduos discordaria. Seu argumento à pergunta anterior poderia ser: *commodities* como a felicidade não são encontradas no mercado e precisam ser produzidas pelos indivíduos em seu ambiente social – motivo pelo qual defende os méritos econômicos do matrimônio. Então, como exposto em *A Treatise on the Family* (1981), mesmo aqueles indivíduos que se voltaram 100% para o mercado de trabalho precisam compensar sua inabilidade nas tarefas domésticas. Uma maneira welfarista de visualizar isto é através da união para que duas pessoas tenham resultados *better off* na maximização dessas *commodities*, introduzidas por Becker. Tratamos aqui da economia da felicidade, Becker deixa pressuposto, mas não formalizado, que: todas as interações são *better off* quando há amor. O que dá força ao argumento anterior. Os relacionamentos cumprem um papel essencial na lacuna entre auferir renda, a conspicuidade no consumo material e a utilização dos mesmos na maximização na produção das *commodities sentimentais* definidas por Becker.

Algumas constatações e descobertas não surpreendem, mas sempre vale repetir. Pessoas felizes tendem a passar mais tempo com a família e com os amigos e dar ênfase ao social e sua relação com a comunidade. Pesquisadores têm demonstrado que felicidade e satisfação estão possivelmente muito mais relacionadas ao significado da sua rede de amigos, sua conexão com a família e comunidade, mais do que a outros fatores.<sup>22</sup> É preciso entender essas pesquisas de uma maneira a melhorar a qualidade de vida das pessoas.

### 3.3 Explorações do Efeito do Desemprego Sobre o Bem-Estar e Capital Social

---

<sup>22</sup> Por exemplo, veja a discussão e referências em Helliwell e Barrington-Leigh, "Subjective Well-Being," .

As pesquisas das últimas décadas constataam que o desemprego acarreta um amplo e negativo efeito no bem-estar (CLARK & OSWALD, 1994). Pessoas empregadas e desempregadas não apresentam diferenças conceituais na mudança de status social, apenas diagnósticos diferentes. E é claramente conhecido de que os efeitos negativos do desemprego no bem-estar vão bem além do efeito de perda de renda vinculada com a perda da atividade remunerada. Na verdade, o custo não-pecuniário ultrapassa o custo pecuniário do mesmo. Esses custos são explicitados de dois diferentes pontos de vista.

O primeiro foco é no aspecto psicológico correlacionado com o desemprego. Goldsmith, Veum e Darity (1996a) constataam, usando dados da juventude norte-americana entre os 14 e 21 anos de idade desempregados, dados do US National Longitudinal Survey of Youth, onde os resultados mostram que esses jovens apresentavam uma percepção individual depreciada, baixa auto-estima e aumento nos sintomas de depressão. Os autores focaram sua análise no conceito psicológico entre ser uma pessoa interna ou externa. Pessoas internas são indivíduos que se sentem no controle de suas vidas. A análise mostrou que longos períodos como desempregado aumentam a incidência de comportamento “externo”, levando a reduzir a ideia de controle sobre a própria vida e sentimento de desesperança, no geral perdendo sua saúde psicológica.

O segundo foco dos estudos mostrou o desemprego em contexto social. Este é um caso especial com análises mais amplas de bem-estar. Clark (2003) constata que o bem-estar do desempregado é maior, quanto maior for a taxa de desemprego com relação a um grupo de referência (seja regional, dentro do âmbito familiar<sup>23</sup>). Aparentemente, quanto mais o desemprego se torna a norma, menos as pessoas são afetadas por ele. Lalive & Stutzer (2004) obtiveram o mesmo resultado, embora com uma estratégia diferente para identificação. Usando dados da Suíça, eles exploraram uma comunidade com um referendo através do voto com relação a um aspecto específico do desemprego para entender como se formava a norma social ali estabelecida. Quanto mais forte a norma, mais rapidamente os desempregados encontravam um novo trabalho, e a redução na satisfação é maior, quanto mais as normas nesse ambiente são fortemente endossadas. Faz-se

---

<sup>23</sup> Ver também SHIELDS & WHEATLEY PRICE, 2005.

perceptível que o nosso nível de liberdade, quanto mais regulada, socialmente, menos tendemos a exercer aquilo que seria exploração da nossa felicidade, através do consumo de mais liberdade – como também é dito por Amartya Sen.

Pode-se ver, ainda, através da pesquisa de Winkelmann (2006) que a exploração dos efeitos da influência do desemprego sobre o capital social. A questão abordada é “se” e “em qual extensão” as pessoas com maior nível de capital humano estão protegidas dos danos do desemprego. Há evidências de que o capital social - definido como participação na sociedade, quantidade de conexões e em atividades sociais – gera benefícios para o bem-estar subjetivo do indivíduo. Como já explícito antes, agora diretamente abordado, o argumento principal, é de que pessoas com maiores redes sociais e com mais atividades alternativas dispersa em suas agendas podem não ser tão expostas como as outras às adversidades psicológicas do desemprego documentado em Goldsmith, Veum e Darity (1996a,b). Por exemplo, se uma pessoa é culturalmente engajada, seja em esportes ou em atividades de voluntariado, isto pode parecer relativamente simples, que uma pessoa expanda o tempo gasto nessas atividades se ficar desempregada.

A base de dados utilizada para a pesquisa vem do German Socio-Economic Panel, onde foram observadas pessoas que passaram pelo status de desempregado. O extrato deste estudo busca então trazer uma explicação de por que algumas pessoas sofrem mais do que outros com desemprego. Os resultados da pesquisa confirmam as perdas de bem-estar, através da mudança para o status de desempregado, mas não conecta que diferentes níveis de capital social possa oferecer qualquer vantagem contra os danos do desemprego ao bem-estar das pessoas. Porém, constata-se algo importante, de que níveis diferentes de bem-estar entre as pessoas tem significativo impacto no comportamento de busca por novos empregos. Aqueles com maiores perdas de bem-estar são mais propensos a buscar ativamente, e encontrar, um novo trabalho ao longo do ano seguinte.

*“The core idea here is very simple: social networks have value. They have value to the people in the networks: ‘networking’ is demonstrably a good career strategy, for example. But they also have ‘externalities’, that is, effects on bystanders. Dense social networks in a neighbourhood—barbecues or neighbourhood associations, etc.—can deter crime, for example, even benefiting neighbours who do not go to the barbecues or belong to the associations. Social capital can be embodied in bonds among family, friends and neighbours, in the workplace, at church, in civic associations, perhaps even in Internetbased ‘virtual communities’.” (HELLIWELL, 2002, p. 1436)*

*High levels of social trust in settings of dense social networks often provide the crucial mechanism through which social capital affects aggregate outcomes* (HELLIWELL, 2002, p. 1436). Como *social outcomes* Helliwell entende taxas de criminalidade mais baixas, melhor qualidade da saúde pública, administração governamental mais efetiva, baixo nível de corrupção política e evasão de impostos, e melhorias no desempenho de mercado, performance educacional, etc. Todos são parâmetros que impactam diretamente na qualidade de vida dos indivíduos.

Então, indivíduos que passam a estar desempregados e precisam de um novo *framework* para voltar ao mercado de trabalho vão estar com mais tempo disponível para se engajarem socialmente e através disso diminuir os sintomas de depressão e queda motivacional que muitas vezes os impossibilitam de lograr êxito em novas oportunidades de emprego.

### 3.3.1 Explorações sobre a importância da visão Normativa

A pesquisa sobre a felicidade pode ser útil para os indivíduos, mas isto tem implicações para os controladores da política econômica. Por um lado, os objetivos da política de promoção do crescimento econômico e do emprego, embora não são as únicas metas adequadas para medir o desenvolvimento das sociedades, são de uso necessário. Mais genericamente, *economic policymakers* poderiam prestar mais atenção na coesão das famílias e da comunidade. Então, pensar como boas políticas econômicas poderiam ser encorajadas e dar suporte a estabilidade familiar promovendo o engajamento cívico. E para ajudar pessoas a se sentirem no controle de seus destinos, políticas não poderiam ser cegas ao fato de respeitar a autonomia dos indivíduos, das famílias, e das comunidades para que fizessem suas próprias escolhas sempre que possível, como, as pesquisas confirmam, a noção intuitiva de que a liberdade do indivíduo contribui para sua satisfação, como exposto por Amartya Sen em suas obras.

*“The challenge to public economics is to incorporate the findings of modern psychology while retaining the rigour of the cost-benefit framework which is the strength and glory of our subject”.* (ATKINSON & STIGLITZ, 1980)

O papel do economista é encontrar o mapa de possibilidades entre os

objetivos e políticas ótimas que estão dentro da função de um determinado tomador de decisão. Pessoas se tornam dependentes, não fazem aposentadorias, cometem erros computacionais, aceitam riscos irracionais, e falham em fazer planos factíveis. Para economistas comportamentais, tudo sugere a necessidade de uma medida de felicidade que está, em alguma proporção, independente das preferências reveladas. Enquanto o modelo de otimização paretiano é uma ferramenta para análise das instituições e modelos econômicos através de formalizações comportamentais que pressupõem estabilidade (ou mudança, como em casos de ineficiência), a análise das preferências, convencionalmente dadas no campo da pesquisa de políticas, não demonstram carácter de valor, do que deveria ser feito, além do que pode ser feito, transcendendo o que é percebido pelo *self-interest* para uma denominação de sociedade implícita no termo, que é encontrado na economia comportamental (GUL, 2007, p.462). É importante reconhecer diferentes definições entre os termos definidores da economia, entre os quais a economia positiva<sup>24</sup> e normativa<sup>25</sup>.

Análises normativas quase nunca aparecem em discussões a respeito do lugar dos economistas em definir os critérios nos quais se darão *trade-offs* de bem-estar entre uma pessoa e outra, ou discussões da obrigação dos economistas em garantir que estes políticos adotem critérios deste tipo, parecem reservados a ensaios metodológicos (GUL, 2007, p. 475).

Nossas decisões e noções comparativas são diretamente afetadas pelo meio no qual estamos inseridos, interferindo em nosso julgamento (ARIELY & NORTON, 2008, p.13). Amplamente, a ciência econômica diz que a utilidade cresce com as oportunidades de mudanças voluntárias. Isto negligencia a grande importância de interações involuntárias entre as pessoas – de como os outros nos afetam, nossas aspirações, o que é importante para nós, e nossa experiência com relação ao mundo, se ele é amigável ou traiçoeiro.

---

<sup>24</sup> Economia positiva evita julgamentos de valor. Por exemplo, uma teoria econômica positiva pode ser descrita como o efeito do crescimento da oferta de moeda na inflação. Uma visão padrão e teórica de economia positiva, operacionalizada com teoremas, pode ser encontrada na obra de Paul Samuelson, **Foundations of Economic Analysis** (1947).

<sup>25</sup> “Normative economics involves ethical precepts and value judgments. Should the government give money to poor people? Should the budget deficit be reduced by higher taxes or lower spending? Should the socialist countries introduce private property and stock markets? These issues can be debated, but they can never be settled by science or appeal to facts. There are no right and wrong answers to these questions because they involve ethics and value judgments rather than facts”. (Samuelson & Nordhaus, 2005).

*“Sometimes we want to go beyond explanation and prediction to questions such as ‘What is best?’ This involves normative analysis, which is also important for both managers of firms and those making public policy.”*  
(Pindyck and Rubinfeld, 2004)

A utilidade em trazer essas definições para o debate está em amplificar as diferenças entre o behaviorismo e o racionalismo; na abrangência da visão normativa, a ciência econômica tem mais liberdade para analisar possibilidades e erros, teorizá-los em diferentes perspectivas na busca para encontrar plausíveis explicações, dados certa sociedade e padrões morais, algo inexistente na economia positiva que trata com a total objetividade que deixamos explícita inicialmente.

Na Teoria das Preferências do Consumidor a economia normalmente assume que gostos são dados. O mais óbvio comunicado sobre as atuais políticas são demasiadamente baseadas no julgamento de seus gestores sobre como eles se sentiriam em uma dada situação, mais do que estudos detalhados de como as pessoas realmente se sentem (LAYARD, 2007, p. 9). O *General Social Survey*, dos Estados Unidos, provê dados de como os cidadãos percebem sua posição com relação à distribuição de renda geral. Se regredir esta estimativa para a renda de uma pessoa e suas horas assistindo TV, encontra-se que quanto mais assistir TV mais pobre essa pessoa se sente e menos feliz ela alcança ser<sup>26</sup>.

Outro exemplo é a política de pagamento por desempenho (LAYARD, 2005, p. 8), algo extremamente interessante e em pauta na política brasileira hoje. A teoria convencional advoga a favor de uma idéia mais do que óbvia: precisamos alinhar os interesses dos agentes. Ela precisa, portanto, ser direta e rapidamente recompensada pela sua *performance*. Quanto mais isto é feito, mais é adicionado motivação. Mas pode-se assumir que os gostos destes trabalhadores se manteriam constantes? Provavelmente não. Psicólogos fizeram muitos experimentos para estudar os efeitos na motivação interna dos indivíduos para aumentar os fatores de motivação externos. A maioria destes estudos mostra que recompensas extras reduzem a motivação interna e podem também reduzir a motivação como um todo do indivíduo, ao menos que ela seja enorme<sup>27</sup> o que seria exclusividade, que não é o caso. É fácil de entender o porquê – se alguém paga para fazer algo, a pessoa pode parar de sentir que deva fazer isso. Um simples exemplo vem de uma creche –

---

<sup>26</sup> Layard (2005), Anexo 6.1.

<sup>27</sup> Frey and Stutzer (2002), e Gneezy and Rustichini (2000).

Israeli, que para encorajar os pais a buscarem suas crianças no horário exato de saída eles estipularam uma multa para aqueles que se atrasassem. O resultado foi que mais pessoas passaram a se atrasar – pois eles sentiram que não há problema chegar mais tarde agora que estavam pagando por isso (LAYARD, 2005, p. 9).

Há vezes em que o *Performance-related Pay* é uma boa ideia, quando não há medidas incompreendidas e mal utilizadas. Mas usualmente não há tal cenário e pessoas formam *rankings* contra seus colegas de trabalho. Frequentemente a classificação por diferentes colegas é pobremente correlacionada. O efeito da medida é aumentar a projeção na comparação da ordem no *ranking* nas funções de utilidade. Como consequência o aumento na tensão no relacionamento entre os colegas enquanto se estressam muito mais para escalar um sobre os outros a escada para alcançar melhores posições quando há números limitados de oportunidades, como em um cenário de alta taxa de desemprego. Uma vez que o pagamento extra é geralmente pequeno, este esforço adicional pode geralmente ser justificado apenas se os acionistas ou clientes ganharem. Mas, como sugeri, estes ganhos são incertos. Economistas poderiam ser mais humildes antes de confiar no simples postulado de racionalidade e recomendar remuneração por desempenho: eles podem muito bem estar mudando seus gostos ao mesmo tempo (LAYARD, 2007, p. 10) e afetando a transitividade pressuposta.

O aspecto global de nossos gostos – nosso sentimento sobre a razão da nossa vida. Economistas oferecem um ponto de vista muito claro, se deixar de lado os vários estudos sobre altruísmo. Diz-se que cada pessoa busca ser *tão feliz quanto possa ser* e a questão que fica sem importância é “o que o faz feliz?”. É como se os indivíduos não se importassem uns com os outros, em ajudar outra pessoa, ou não. Então, segundo Atkinson & Stiglitz (1980), buscamos um padrão ótimo de taxas de gastos para maximizar a função de bem-estar social – sempre tendo a função individual de utilidade como dada. Isto, é claro, não é como a maioria das pessoas se sente, pois para eles, seus valores importam. Os valores importam e moldam nossas preferências, inclusive rebatendo sobre todos outros indivíduos da conexão social, a exemplo disso veja a ação do doador de sangue, ao mesmo tempo em que não é prazeroso doar sangue e não gera um benefício individual visível ou material, é capaz de gerar bem-estar para o indivíduo doador e outro beneficiado.

Economistas não precisam se tornar moralistas. Mas em algum sentido já são, e sua visão individualista do mundo ganhou tamanha influência enquanto as crenças na religião convencional e no socialismo diminuíram. Uma visão crua que os economistas racionais deixam transparecer é de que as pessoas não estarão interessadas em ninguém mais além da própria família. Isto envolve uma confusão maior. Busca-se o máximo de competição entre as empresas, mas não entre indivíduos. Busca-se muita cooperação entre os indivíduos, por uma razão acima de todas as outras – a vida é melhor dessa maneira. Cooperação também é um estimulante para o aumento dos resultados. O resultado final é apenas justificado pela sua contribuição na felicidade. Um mundo onde todos pareçam uma ameaça é impotente na construção de felicidade, ainda que traga os melhores resultados econômicos.

## 4 CONCLUSÃO

Este trabalho faz um resumo das evidências e determinantes da felicidade, da satisfação e da auto-análise do estado de saúde das pessoas, através de muitas pesquisas e de dados a respeito do Bem-Estar Subjetivo por todo o mundo. Estamos a 40 anos das primeiras pesquisas com a população que revitalizaram o uso de estudos psicológicos nos trabalhos econômicos. Embora PIB ou renda não sejam os únicos objetivos para os esforços no desenvolvimento dos países, pode-se ir um passo além e reconhecer que a felicidade por si mesma, ao menos na extensão que o termo é associado, mais imediato do que um sentimento duradouro poderia ser nosso objetivo também. Este trabalho começou distinguindo felicidade e satisfação. Felicidade é um componente entre outros, no conceito de satisfação com a vida no longo prazo, e somente um indicador de como a fábrica de nossas vidas esta sendo moldada pelas nossas escolhas e circunstâncias.

Na revisão histórica foi debatida a importância da psicologia no discurso econômico, como marco teórico útil e eficaz na explicação de fenômenos econômico-sociais. Traz à luz do século XXI, a necessidade de debates a respeito da subjetividade na tomada de decisão dos agentes econômicos e de uma visão mais ampla a respeito do Bem-Estar e da Felicidade na construção das preferências do consumidor, na retomada de questões filosóficas vistas desde Aristóteles até a utilização de proxies para nossa utilidade, no caso aqui utilizada: a felicidade.

Como já são debatidos contemporaneamente nos países desenvolvidos, indicadores puramente econômicos não são capazes de provêr toda informação necessária para o conhecimento do desenvolvimento das sociedades e sua relação quanto a perspectivas de Bem-Estar da população. A riqueza não nos torna ricos. Através das pesquisas aqui exploradas, a renda não se mostra determinante no nível de Bem-Estar nos indivíduos, embora países desenvolvidos tenham construído bases melhores para a qualidade de vida das pessoas, a renda *per se* não incorpora a razão pela qual a felicidade dos indivíduos é constatada.

Foi demonstrado como a adaptabilidade dos indivíduos interfere nos determinantes da felicidade. Onde moldam os padrões de comparabilidade através do ambiente e do *status quo* definido nas interações sociais. A adaptabilidade é uma

característica psicológica fundamental na explicação dos fenômenos financeiros e sociais, pela experiência que o indivíduo absorve do ambiente e ações que reproduz repetidamente. Foi abordado que embora haja grande vínculo da capacidade adaptativa do ser humano a muitos aspectos e contextos aos quais são submetidos, o que torna essa uma característica tão forte, não é possível constatar que as pessoas se adaptem a bons relacionamentos, provendo ganhos nos níveis de satisfação em longo prazo. Sendo uma motivação para desenvolvê-los.

O desemprego possui questões relativizadas através do entorno social, da comparabilidade e da interação entre os indivíduos próximos, como explicados a respeito da adaptação. Nosso bem-estar é afetado de maneira diferente ao passo que o desemprego é maior ou menor, se vivemos em uma casa onde há ou não, outros desempregados. Inquestionável é que o desemprego ocasiona perdas no Bem-Estar dos indivíduos, ocasionando características externas de descrença, insatisfação, estresse, ansiedade e depressão, que podem ser atenuadas dadas o capital social cultivado pelos indivíduos. Possuir mais capital social não previne os malefícios que a perda da estabilidade financeira cria. Porém investir em laços sociais faz com que as pessoas sofram menos e se recuperem mais rápido em tempos difíceis, conseguindo se recolocar mais rapidamente no mercado de trabalho.

Por mais adaptáveis que sejam os indivíduos o ambiente econômico poderia ser gerido para que houvesse maiores níveis de liberdade, posto que restrições sociais sejam também restrições à constante busca do ser humano por satisfação. Políticas que absorvam esse entendimento do ser humano é uma necessidade inevitável dentro dos estudos econômicos. Se a felicidade fosse constante ao longo do tempo, o que incentivaria sua manutenção são as oportunidades que são dadas para cumprimento de objetivos pessoais e a capacidade que a sociedade tem de criar laços, onde se correlacionam outros indicadores como educação, religião, família, que não puderam ser abordados neste trabalho.

Cabe à economia, aos economistas, entenderem e se posicionarem frente aos problemas econômicos e sociais no intuito de buscar agregar informações relevantes quanto aos desafios que o mundo expõem, seja através de dados

puramente econômicos ou por pesquisas de satisfação advindos da psicologia. Estar aberto ao estudo desses casos pode agregar muito nos resultados agregados a respeito da melhoria da qualidade de vida na sociedade. Ajudar a sociedade com resultados daquilo que pode determina sua satisfação, além do prazer e da dor; além da otimização paretiana; promover uma visão à respeito da felicidade. Administrar dados e quantificações para desenvolver confiabilidade nos estudos que, por conseguinte, embasarão caminhos para a criação de melhores políticas já estão sendo promovidos em diversas áreas do conhecimento e a economia tem muito a agregar.

A Economia da Felicidade retoma espaço para que possamos dialogar com os resultados objetivos e subjetivos que a psicologia possa fornecer à economia. Desperta o interesse justamente pela capacidade de se distanciar da teoria positiva convencional e racional criticada aqui. Assume dentro de si preferências e relações antes vistas como dadas e pressupostas. Relativiza os resultados agregados e financeiros que temos disponíveis e propiciam o estudo do impacto dos mesmos ao que realmente é inerente ao ser humano: a vontade de ser feliz. Afinal, a felicidade é mais do que ter mais.

## REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- ABBAGNANO, N. **Dicionário de Filosofia**. São Paulo: Editora Mestre Jou, 1970. 976p. Disponível em: <<http://charlezine.com.br/wp-content/uploads/2011/11/Dicionario-de-Filosofia-Nicola-ABBAGNANO.pdf>>. Acesso em: agosto 2016.
- ARIELY, DAN; NORTON, M. I. How actions create – not just reveal – preferences. *TRENDS in Cognitive Sciences* Vol.12 No.1. pp. 1-40. Janeiro, 2008. Elsevier.
- BECKER, M. S. **A relação entre riqueza e felicidade**: um estudo sobre o bem-estar econômico e bem-estar subjetivo. Porto Alegre, Trabalho de Conclusão do Curso de Graduação em Ciências Econômicas pela UFRGS, 2009. Disponível em: <<http://hdl.handle.net/10183/25402>>. Acesso em: agosto 2016.
- BECKER, G. S. **A Treatise on the Family**. Harvard University Press, 1981.
- BRICKMAN, P. et al. Lottery winners and accident victims: Is happiness relative? **Journal of personality and social psychology** 36.8 1978, p. 917. Disponível em: <[http://pages.ucsd.edu/~nchristenfeld/Happiness\\_Readings\\_files/Class%203%20-%20Brickman%201978.pdf](http://pages.ucsd.edu/~nchristenfeld/Happiness_Readings_files/Class%203%20-%20Brickman%201978.pdf)>. Acesso em: agosto 2016.
- BRUNI, L, COMIM, F, & PUGNO, M. Capabilities & Happiness. **Oxford University Press**. 2008.
- \_\_\_\_\_. & SUGDEN, Robert. The Road Not Taken: How psychology was removed from economics, and how it might be brought back. **The Economic Journal**. 117(1), 146-173. 2007.
- \_\_\_\_\_. **Vilfredo Pareto and the Birth of Modern Microeconomics**, Cheltenham: Elgar. (2002).
- \_\_\_\_\_. & GUALA, F. Pareto and the epistemological foundations of rational choice, **History of Political Economy**, vol. 33, pp. 21–49. (2001).
- CLARK, A. (2003) Unemployment as a social norm: psychological evidence from panel data. **Journal of Labor Economics**, v. 21, p. 323-350.
- \_\_\_\_\_, & OSWALD. A; Unhappiness and Unemployment. **Economic Journal**, v. 104, n. 424, p. 648-59, 1994. Disponível em: <[http://www.jstor.org/stable/2234639?seq=1#page\\_scan\\_tab\\_contents](http://www.jstor.org/stable/2234639?seq=1#page_scan_tab_contents)>. Acesso em: agosto 2016.
- \_\_\_\_\_. Satisfaction and Comparison Income. **Journal of Public Economics**, v. 61, p. 359-81, 1996. Disponível em: <<http://www.andrewoswald.com/docs/jpub.pdf>>. Acesso em: agosto 2016.
- DIENER, E.; DIENER, M.; DIENER, C. Factors predicting the subjective well being of nations. **Journal of Personality and Social Psychology**, v. 69, p. 851-864, 1995. Disponível em: <<http://psycnet.apa.org/index.cfm?fa=fulltext.journal&jcode=psp&vol=69&issue=5&page=851&format=PDF>>. Acesso em: agosto 2016.

\_\_\_\_\_. 2000 Subjective well-being: the science of happiness, and a proposal for a national index. *Am. Psychol.* 55, 34–43. Diener, E. & Biswas-Diener, R. 2002 Will money increase subjective well-being? A literature review and guide to needed research. *Social Indicators Res.* 57, 119–169.

\_\_\_\_\_, & Oishi, S. 2000 Money and happiness: income and subjective well-being across nations. *Culture and subjective well-being* (ed. E. Diener & E. M. Suh), Cambridge, MA: MIT Press, pp. 185–218.

DIXON, H. D. Controversy: economics and happiness. **Economic Journal**, v. 107, p. 1812-1814, 1997. Disponível em: < <http://www.colorado.edu/economics/morey/4999Ethics/Dixon1997.pdf> >. Acesso em: agosto 2016.

DI TELLA, R., MACCULLOCH, R., & OSWALD, A. Preferences over inflation and unemployment: Evidence from surveys of happiness. **American Economic Review**, 91(1), 335-341, 2001a. Disponível em: <<http://www.people.hbs.edu/rditella/papers/AERHappyInflation.pdf>>. Acesso em: agosto 2016.

\_\_\_\_\_. **The macroeconomics of happiness. Working paper**, Harvard University/MIT, 2001b. Disponível em: < <http://www2.warwick.ac.uk/fac/soc/economics/staff/ajoswald/macrohappinessoct2001.pdf> >. Acesso em: agosto 2016.

EASTERLIN, R. A. Does Economic Growth Improve the Human Lot? Some Empirical Evidence. DAVID, Paul A.; REDER MELVIN, W. R. (Ed.). *Nations and households in economic growth: essays in honor of Moses Abramowitz*. New York: Academic Press, 1974. Disponível em: < <http://huwdixon.org/teaching/cei/Easterlin1974.pdf>>. Acesso em: agosto 2016.

\_\_\_\_\_. **Explaining happiness Proceeding of the National Academy of Sciences**, v. 100, p. 11176-11183, 2003. Disponível em: < <http://www.pnas.org/content/100/19/11176.full-title=Explaining> >. Acesso em: agosto 2016.

\_\_\_\_\_. The economics of happiness. **Daedalus**, v. 133, n. 2, p. 26-33, 2004. Disponível em: < <http://www-bcf.usc.edu/~easterl/papers/Happiness.pdf>>. Acesso em: agosto 2016.

\_\_\_\_\_. “Where is Economic Growth Taking Us?” **Mount Holyoke Conference on the World Economy in the 21st Century: Challenges and Opportunities.** Mount Holyoke, p. 18-19, 2010

\_\_\_\_\_. **Happiness and economic growth: the evidence.** IZA. Discussion paper 7187, 2013. Disponível em: < <http://ftp.iza.org/dp4060.pdf>>. Acesso em: agosto 2016.

\_\_\_\_\_. Income and Happiness: Towards a Unified Theory. **The Economic Journal**, 111, 465-484, julho de 2001. Disponível em: < <http://ftp.iza.org/dp4060.pdf>>. Acesso em: agosto 2016.

EDGEWORTH, F. **Mathematical Psychics**, New York: Kelley. (1881/1967).

FRANK, R H. The frame of reference as a public good\*. **The Economic Journal**, v. 107, n. 445, p. 1832-1847, 1997.

\_\_\_\_\_. Does absolute income matter? PORT, Pier Luigi; BRUNI, Luigino (Ed.). **Economics and happiness: framing the analysis**. Oxford University Press, 2005. Disponível em: <<http://oxfordindex.oup.com/view/10.1093/0199286280.003.0003>>. Acesso em: outubro de 2016.

FREY, B. **Happiness: A Revolution in Economics**. Cambridge: The MIT Press, 2008. 240p. Disponível em: <[http://mitpress.mit.edu/sites/default/files/titles/content/9780262514958\\_sch\\_0001.pdf](http://mitpress.mit.edu/sites/default/files/titles/content/9780262514958_sch_0001.pdf)>. Acesso em: agosto 2016.

\_\_\_\_\_. & STUTZER, A. Happiness, Economy and institutions. **The Economic Journal**, 110, p. 918-938, 2000. Disponível em: <[www.iew.uzh.ch/wp/iewwp015.pdf](http://www.iew.uzh.ch/wp/iewwp015.pdf)>. Acesso em: agosto 2016.

\_\_\_\_\_. The economics of happiness. **World Economics**, v. 3, p. 25-41, 2002a. Disponível em: <[http://bsfrey.ch/articles/365\\_02.pdf](http://bsfrey.ch/articles/365_02.pdf)>. Acesso em: agosto 2016.

\_\_\_\_\_. What Can Economists Learn from Happiness Research? **Journal of Economic literature**, v. 40, No. 2. p. 402-435, 2002b. Disponível em: <<http://people.ucsc.edu/~jhgonzal/100a/files/0-150.pdf>>. Acesso em: agosto 2016.

GARDNER, J.; OSWALD, A. Does money buy happiness? A longitudinal study using data on windfalls. Working Paper, Department of Economics (Warwick University), CV4 7AL, p. 32, 2001. Disponível em: <<http://www2.warwick.ac.uk/fac/soc/economics/staff/ajoswald/marchwindfallsgo.pdf>>. Acesso em: agosto 2016.

GIANETTI, E. **Felicidade** - Diálogos sobre o bem-estar na civilização, São Paulo, Companhia das Letras, 2002. Disponível em: <<http://www.libertarianismo.org/livros/egdfdsobenc.pdf>>. Acesso em: agosto 2016.

GOLDSMITH, A. H.; VEUM, J. R.; & DARITY, W. The Impact of Labor Force History on Self-Esteem and Its Component Parts, Anxiety, Alienation and Depression. **Journal of Economic Psychology**, v. 17, p. 183-220, abr 1996a. Disponível em: <<http://www.sciencedirect.com/science/article/pii/0167487096000037>>. Acesso em: agosto 2016.

\_\_\_\_\_.; VEUM, J. R.; & DANITY, W. The psychological impact of unemployment on joblessness, *Journal of Socio-Economics* 25, 1996b. p. 333-358.

GRAHAM, C. The economics of happiness. **World Economics**, v. 6, n.3, p. 41-55, 2005. Disponível em: <<http://www.brookings.edu/~media/research/files/articles/2005/9/globaleconomics%20graham/200509.pdf>>. Acesso em: agosto 2016.

\_\_\_\_\_. Insights on Development from the Economics of Happiness. **Oxford University Press**. 30, 201-231. 2005.

\_\_\_\_\_, & FELTON, Andrey. Inequality and Happiness: Insights from Latin America. **The Journal of Economic Inequality**. Abril, 2006.

GUL, Faruk and PESENDORFER, Wolfgang. Welfare without Happiness. **American Economic Review**, 97(2): 471-476. 2007.

HELLIWELL, J. F. **How's Life? Combining Individual and National Variables to Explain Subjective Well-Being**. Mimeo, Department of Economics, University of British Columbia, 2001. Disponível em: < <http://www.nber.org/papers/w9065.pdf> >. Acesso em: agosto 2016.

\_\_\_\_\_; & PUTNAM, R.D. The social context of well-being. Chapter 17 F.Huppert, N. Beylis, and B. Keverne, *The Science of Well-Being*, Oxford University Press, 2005b.

\_\_\_\_\_; & BARRINGTON-LEIGH, C, Measuring and Understanding Subjective Well-Being. **National Bureau of Economic Research**, Working Paper Series 15887. Cambridge, Abril, 2010.

KAHNEMAN, D. What scientific concept would improve everybody's cognitive toolkit? **Edge**. 2011 Disponível em: <http://edge.org/responses/what-scientific-concept-would-improve-everybodyscognitive-toolkit>. Acesso em: agosto 2016.

LALIVE, R.; & STUTZER, A. The role of social work norms in job searching and subjective well-being, **Journal of the European Economic Association** 2, 2004. p. 696-719.

LANE, R. **The Loss of Happiness in Market Economies**. New Haven: Yale University Press, 2000. Disponível em: < [https://books.google.com.br/books/about/The\\_Loss\\_of\\_Happiness\\_in\\_Market\\_Democrac.html?id=CP0SmKgqQIMC&redir\\_esc=y](https://books.google.com.br/books/about/The_Loss_of_Happiness_in_Market_Democrac.html?id=CP0SmKgqQIMC&redir_esc=y) >. Acesso em: agosto 2016.

LAYARD, R. **Happiness: Lessons from a New Science**. Grã-Bretanha: Editora Allen Lane, 2005. Disponível em: < [https://books.google.com.br/books/about/Happiness.html?id=nesQAQAIAAJ&redir\\_esc=y](https://books.google.com.br/books/about/Happiness.html?id=nesQAQAIAAJ&redir_esc=y) >. Acesso em: agosto 2016.

\_\_\_\_\_. **Happiness and public policy: a challenge to the profession**. Grã-Bretanha: The Economic Journal, 116, 510, ago 2005. C24-C33. ISSN 0013-0133. Disponível em: < <http://onlinelibrary.wiley.com/doi/10.1111/j.1468-0297.2006.01073.x/abstract> >

LIMA, S. V. **Economia e felicidade: um estudo empírico dos determinantes da felicidade no Brasil**. Dissertação (Mestrado) – Faculdade de Economia, Administração e Contabilidade de Ribeirão Preto, Universidade de São Paulo, Ribeirão Preto, 2007. Disponível em: <[www.teses.usp.br/teses/disponiveis/96/96131/.../SabrinaVieiraLima.pdf](http://www.teses.usp.br/teses/disponiveis/96/96131/.../SabrinaVieiraLima.pdf)>. Acesso em: agosto 2016.

LUCAS, R. et al. E. Unemployment alters the set point of life satisfaction. **Psychological Science**, 15(1), p. 8-13, 2004. Disponível em: < <http://www.ncbi.nlm.nih.gov/pubmed/14717825> >. Acesso em: agosto 2016.

NERY, P. F. **Economia da felicidade: Implicações para políticas públicas**. Brasília: Núcleo de Estudos e Pesquisas/CONLEG/Senado, 2014 (Texto para Discussão nº

156). Disponível em: [www.senado.leg.br/estudos](http://www.senado.leg.br/estudos). Acesso em: agosto 2016.

NG, Yew-Kwang. A Case for Happiness, Cardinalism, and Interpersonal Comparability. **The Economic Journal**, v. 107, n. 445, p. 1848-1858, nov. 1997. Disponível em: <http://www.colorado.edu/economics/morey/4999Ethics/Ng1997.pdf>. Acesso em: agosto 2016.

\_\_\_\_\_. Happiness Studies: Ways to Improve Comparability and Some Public Policy Implications. **The Economic Record**, v. 84, n. 265, p. 253-266, jun. 2008. Disponível em: [https://www.researchgate.net/publication/4758262\\_Happiness\\_Studies\\_Ways\\_to\\_Improve\\_Comparability\\_and\\_Some\\_Public\\_Policy\\_Implications](https://www.researchgate.net/publication/4758262_Happiness_Studies_Ways_to_Improve_Comparability_and_Some_Public_Policy_Implications). Acesso em: agosto 2016.

OSWALD, A J. Happiness and economic performance\*. **The Economic Journal**, v. 107, n. 445 p. 1815-1831, 1997. Disponível em: <http://onlinelibrary.wiley.com/doi/10.1111/j.1468-0297.1997.tb00085.x/pdf>. Acesso em: agosto 2016.

\_\_\_\_\_, DI TELLA, Rafael; & MACCULTLOCH, Robert. Preferences over Inflation and Unemployment: Evidence from Surveys of Happiness. **The American Economic Review**, Vol. 91, No. 1, pp. 335-341. Mar., 2001,

PANTALEONI, M. (1889/1898). **Pure Economics**. Londres: Macmillan. English translation of the Italian. Edition (Florence: Barbera). 1889.

\_\_\_\_\_. (1913/1925). Definizione dell'economia. Una prolusione, **Errotemi di economia**, vol. I, pp. 1-66, Bari: Laterza.

PARETO, V. (1892-93/1982). Considerazioni sui principi fondamentali dell'economia pura, **Giornale degli Economisti** May, pp. 390-420; June, pp. 485-512; August, pp. 119-57. Reprinted in *Oeuvres Completes* of V. Pareto, vol. 26 (1982), Geneva: Droz.

\_\_\_\_\_. (1899/1989). Letter to Laurent, 19 January 1899. **Lettres et Correspondances**, vol. 30 of *Oeuvres Completes* of V. Pareto, Geneva: Droz.

\_\_\_\_\_. (1909/1971). **Manual of Political Economy**, New York: Kelley. English translation.

PASTORE, J. **Riqueza e felicidade**, 2001. Disponível em: <http://www.josepastore.com.br/artigos/cotidiano/089.htm> Acesso em: agosto 2016.

PINDYCK, Robert S., & RUBINFELD, Daniel. **Microeconomics**, 5th Edition. Upper Saddle, 2004. River, NJ: Prentice Hall.

PLOTT, C. Rational individual behaviour in markets and social choice processes: the discovered preference hypothesis, (K. J. Arrow et al, eds.), **The Rational Foundations of Economic Behaviour**, pp. 225-50, 1996. Basingstoke: International Economic Association and Macmillan.

POWDTHAVEE, Nattavudh. Economics of Happiness: A Review of Literature and Applications. **Chualongkorn Journal of Economics**. v.19, p.51-73 Abril de 2007.

PRECHT, R. D. **Quem sou eu? E, se sou, quantos sou?** Uma aventura na filosofia. São Paulo, Ediouro, 2009. Disponível em: <[https://books.google.com.br/books/about/Quem\\_Sou\\_Eu\\_E\\_Se\\_Sou\\_Quantos\\_Sou.html?id=ZTzcueM96HcC](https://books.google.com.br/books/about/Quem_Sou_Eu_E_Se_Sou_Quantos_Sou.html?id=ZTzcueM96HcC)>. Acesso em: agosto 2016.

RICHARDSON, R. **Pesquisa social: métodos e técnicas**. 3. ed. São Paulo: Atlas, 1999.

RODRIGUES, O. A.; SHIKIDA, P. F. A. Economia e felicidade: elementos teóricos e evidências empíricas. **Pesquisa & Debate**, São Paulo (SP), v.16, n.1(27), p.80-120, 2005. Disponível em: <<http://revistas.pucsp.br/index.php/rpe/article/view/11894>>. Acesso em: agosto 2016.

SABETAN, F. **O conceito de prosperidade**, 2003. Disponível em: <<http://www.rcgg.ufrgs.br/cap5.htm>>. Acesso em: agosto 2016.

SACHS, J. Introduction. HELLIWELL, John; LAYARD, Richard; SACHS, Jeffrey (Eds.). **World Happiness Report**. New York: Earth Institute, Columbia University, 2012. Disponível em: <<http://www.earth.columbia.edu/sitefiles/file/Sachs%20Writing/2012/World%20Happiness%20Report.pdf>>. Acesso em: agosto 2016.

SEN, A. **A ideia de justiça**. Biblioteca Nacional de Portugal, 1933. 54

\_\_\_\_\_. Well-Being, agency and freedom: the Dewey Lectures, 1984. **The Journal of Philosophy**, v. 82, p. 169-221, 1985. Disponível em: <[http://www.ophi.org.uk/wp-content/uploads/Sen-1985\\_WellBeing-Agency-Freedom.pdf](http://www.ophi.org.uk/wp-content/uploads/Sen-1985_WellBeing-Agency-Freedom.pdf)>. Acesso em: agosto 2016.

SHIKIDA, P. F. A. “A gente não quer só dinheiro... a gente quer dinheiro e felicidade”: notas e reflexões no contexto da ciência econômica. **Revista Ciências Sociais Aplicadas em Revista**, 2009. Disponível em: <<http://e-revista.unioeste.br/index.php/csaemrevista/article/view/3150/2485>>. Acesso em: agosto 2016.

SHILLER, R. J. Why do people dislike inflation?. **Reducing Inflation: Motivation and Strategy**. University of Chicago Press, 1997. p. 13-70. Disponível em: <<http://www.nber.org/chapters/c8881.pdf>>. Acesso em: agosto 2016.

STEVENSON, B.; WOLFERS, J. Subjective well-being and income: is there any evidence of Satiation? **American Economic Review**, v. 103, n.3, p. 598-604, 2013. Disponível em: <[http://users.nber.org/~jwolfers/Papers/Satiation\(AER\).pdf](http://users.nber.org/~jwolfers/Papers/Satiation(AER).pdf)>. Acesso em: agosto 2016.

VEENHOVEN, R. Questions on happiness: Classical topics, modern answers, blind spots. **F. Strack, M. Argyle, & N. Schwarz** (Eds.), Subjective well-being: An interdisciplinary perspective, p. 7-26. Oxford, England: Pergamon Press, 1991. Disponível em: <[repub.eur.nl/pub/16149/91c-full.pdf](http://repub.eur.nl/pub/16149/91c-full.pdf)>. Acesso em: agosto 2016.

\_\_\_\_\_. Advances in understanding happiness. **Revue québécoise de psychologie** 18.2 p. 29-74, 1997. Disponível em: <<http://www2.eur.nl/fsw/research/veenhoven/Pub1990s/97c-full.pdf>>. Acesso em: outubro de 2016.

\_\_\_\_\_. Well-being in the Welfare State: Level not higher, distribution not more equitable. **Journal of Comparative Policy Analysis**, 2, 91-125, 2000. Disponível em: < <http://www2.eur.nl/fsw/research/veenhoven/Pub2000s/2000b-full.pdf> >. Acesso em: agosto 2016.

\_\_\_\_\_. **World Database of Happiness**, Distributional Findings in Nations, 2003. Disponível em: <<http://www.eur.nl/fsw/research/happiness>>. Acesso em: agosto 2016.

WINKELMANN, L. e RAINER. “**Why are unemployed people so unhappy? Evidence from Panel Data**”, *Economica* p.1-15, 1998. Disponível em: <<http://www.econ.uzh.ch/dam/jcr:59d43fc7-11ad-40b2-b1b9->> Acesso em: agosto 2016.

\_\_\_\_\_. Unemployment, Social Capital, and Subjective Well-being, **IZA Discussion Paper**, 2346, 2006.

\_\_\_\_\_, & WINKELMANN, R. Happiness and Unemployment: a panel data analysis for Germany. **University of Zurich**. *Economics Quartely*, 41(4), 293-307, 1995.

WINKELMANN, Rainer. Unemployment, Social Capital, and Subjective Well-Being. , **IZA Discussion Paper**, 2346, 2006