

Apostas mentais

The Economist, 13 de janeiro de 2005

Tradução: Pedro Lourenço Gomes

Será que o estudo do cérebro humano pode revolucionar a economia?

Apesar de Platão ter comparado a alma humana a uma biga puxada por dois cavalos, razão e emoção, a economia moderna tem se caracterizado por ser um espetáculo de um só cavalo. Ela tem estado obsecada com a razão. Em decisões de quanto produzir a quanto economizar e investir, tem sido suposto que os seres humanos sejam calculistas frios e racionais que visam seu próprio interesse. Nos últimos anos, entretanto, evidências provenientes da psicologia persuadiram muitos economistas de que a razão nem sempre leva a melhor. Hoje, a julgar por uma série de apresentações nas reuniões da Associação Americana de Economia que ocorreram na Filadélfia neste último fim de semana, um novo e promissor campo de trabalho intitulado “neuroeconomia” parece estar em boa posição para fornecer novas idéias sobre como os dois cavalos produzem o comportamento econômico trabalhando juntos..

A atual irrupção de pesquisas é possibilitada pelo surgimento de novas tecnologias como a imagem funcional por ressonância magnética (fMRI), que permite uma observação a cada segundo da atividade cerebral. Em diversas universidades americanas, os economistas e seus colaboradores das neurociências vêm colocando sujeitos humanos nesses exames cerebrais e pedindo que executem diversos jogos e tarefas econômicos.

Por exemplo, a idéia de que os seres humanos calculam o “valor esperado” de eventos futuros é básica em muitos modelos econômicos. Se as pessoas vão investir em ações ou fazer seguros depende de como avaliam as chances de eventos futuros, considerando-se os ganhos e as perdas em cada caso. Sua aposentadoria, por exemplo, pode ter um valor esperado muito pequeno se houver uma grande probabilidade de que ações e títulos despençarão assim que você se aposentar.

Brian Knutson, da Stanford University, fez recentemente um experimento com tomografia cerebral para entender como os seres humanos calculam coisas assim. Pedia-se aos sujeitos que desempenhassem uma tarefa, que nesse caso era apertar um botão durante um curto intervalo durante o qual uma certa forma aparecia em uma tela. Em algumas experiências os sujeitos podiam ganhar até \$5 se tivessem sucesso, ao passo que em outras teriam que se defender contra uma perda de \$5. Antes de apresentarem a meta, os pesquisadores indicavam aos sujeitos o tipo de experiência que encontrariam.

A atividade cerebral de certos sistemas neurais pareceu revelar uma forte correlação com a quantidade de dinheiro em questão. Além disso, as perspectivas de ganhos e perdas ativavam partes diferentes do cérebro. Há muito os economistas tradicionais pensavam – ou presumiam – que a perspectiva de um ganho de \$1000 poderia ser a compensação para uma perda igualmente provável da mesma quantia. Em experiências subseqüentes os sujeitos recebiam outra indicação, que fornecia uma estimativa sobre as chances de sucesso. Isto permitiu que os pesquisadores identificassem regiões do cérebro utilizadas para reconhecer uma quantia em dinheiro e para calcular a probabilidade de ganhá-la (ou perdê-la). Tendo sido identificadas essas regiões, há esperança de que futuras investigações possam mensurar como o cérebro age em situações como selecionar ações e títulos, jogar ou decidir participar de um plano de aposentadoria.

David Laibson, um economista da Harvard University, acha que tais experimentos enfatizam o importante papel que têm as expectativas no bem-estar de uma pessoa. Os economistas quase sempre supunham que o bem-estar da pessoa, ou “utilidade”, dependia de seu nível de consumo, mas é possível que modificações no consumo, em especial aquelas inesperadamente descendentes, como ocorria nesses experimentos, podem ser especialmente desagradáveis.

O trabalho de Laibson tenta resolver um enigma diferente: por que as pessoas parecem aplicar taxas de desconto amplamente diferentes a recompensas imediatas e de curto prazo em comparação com recompensas que ocorreriam em futuro distante. As pessoas tendem bastante a preferir, digamos, \$100 agora a \$115 na semana que vem, mas ficam indiferentes entre \$100 daqui a um ano e \$115 daqui a um ano e uma semana. Em um experimento recente, registrado em nossa seção de ciências em 30 de outubro, Laibson e colegas descobriram que a resposta do cérebro a riquezas de curto prazo (neste casso, cupons de \$15 ou de \$20) ocorre principalmente no sistema límbico, uma região que comanda a emoção. Em contraste, a perspectiva de recompensas em um futuro distante ativa o córtex préfrontal, que é freqüentemente associado à razão e ao cálculo. Desse modo, escolher a gratificação econômica imediata, gastando excessivamente com cartões de crédito ou não poupando o suficiente apesar de saber que “as coisas não são bem assim” pode ser um sinal de que o sistema límbico está no comando. Políticas governamentais como poupança forçada ou períodos de “esfriamento” na compra de propriedades ou de carros podem ser uma solução.

Existem também confiança e fraude. Colin Camerer, do California Institute of Technology, conduziu experimentos nos quais os participantes eram tomografados em jogos de estratégia com parceiros anônimos. Nesses jogos, o sujeito escolhe suas próprias ações e também tenta antecipar as escolhas do outro jogador. Quando os sujeitos estão fazendo o melhor que podem para tentar “ganhar” o jogo antecipando as jogadas do oponente, seus cérebros tendem a apresentar um alto grau de coordenação entre as regiões de “pensar” e “sentir”. O equilíbrio econômico, de acordo com isso, é um “estado mental” identificável.

Não deixe que lhe suba à cabeça

Alguns neuroeconomistas asseguram que tais experimentos com tomografia cerebral são o início de uma revolução na economia. Os economistas não irão mais confiar em modelos estatísticos rudimentares de como as pessoas se comportam face a mudanças políticas como um aumento da taxa de juros ou dos impostos. Ao invés disso, serão capazes de examinar o cérebro diretamente para prognosticarem comportamentos.

Um dia desses, talvez, mas ainda há muito trabalho pela frente. Identificar as partes do cérebro que controlam as ações econômicas é uma coisa. Tarefas mais difíceis incluem determinar como os sistemas neurais trabalham em conjunto para criarem comportamento, e conhecer a amplitude de variação dos padrões cerebrais de pessoa para pessoa. Existem ainda antigas questões como a do livre-arbítrio: sua falha em economizar para a velhice é simplesmente uma escolha de seu estilo de vida ou é causada por circuitos cerebrais danificados? A neuroeconomia já está fornecendo conclusões fascinantes. Mas a biga de Platão ainda será uma atraente explicação por algum tempo.