



Universidades Lusíada

Paiva, Ana Maria Lourenço

Recensão "Neuroeconomia: ensaio sobre a sociobiologia do comportamento"

<http://hdl.handle.net/11067/5176>

Metadados

Data de Publicação	2013
Palavras Chave	Neuroeconomia, Sociobiologia, Carvalho, José Eduardo dos Santos Soares, 1939 - Crítica e interpretação
Tipo	article
Revisão de Pares	Não
Coleções	[ULL-FCEE] LEE, n. 16 (2013)

Esta página foi gerada automaticamente em 2024-09-21T11:24:21Z com informação proveniente do Repositório

**“NEUROECONOMIA:
Ensaio sobre a sociobiologia do comportamento”**

Ana Maria Lourenço Paiva
Professora Auxiliar da Universidade Aberta

CARVALHO, José Eduardo (2009) - *NEUROECONOMIA Ensaio sobre a sociobiologia do comportamento*, Lisboa, Edições Sílabo

Este ensaio é uma obra precursora no campo das “novas ciências sociais” em Portugal.

O autor, professor catedrático de economia, faz uma reflexão crítica teórica/epistemológica que cria as bases para uma ruptura paradigmática no seio da economia e, ao longo de dezasseis capítulos, abre as portas à emergência de uma nova ciência, a neuroeconomia, que por extensão apoiará a emergência também do que podemos chamar as neurociências sociais.

O livro inicia-se com quatro capítulos dedicados a uma revisão das principais escolas económicas, apresentadas sempre de forma sintética e clara, em articulação quer com as críticas que lhe foram feitas, quer com os seus respectivos pressupostos antropológicos e epistemológicos, ou seja, em articulação com as crenças científicas acerca da natureza humana que fundamentam as construções abstractas das diversas teorias apresentadas. Esta abordagem da teoria económica é portanto multidisciplinar.

O autor mostra, assim, que as diferentes teorias económicas apresentam racionalidades adequadas às concepções do homem que em cada momento da história económica presidiram à intersubjectividade científica e filosófica dominante. Eduardo de Carvalho deixa muito claro para o leitor a ideia de que o *homo economicus* é constituído por modelos conceptuais, de alguma forma apriorísticos e arbitrários, aos quais subjazem convicções de tipo ontológico e antropológico que os condicionam e limitam.

A novidade e o especial interesse da obra, para além da excelente síntese da história do pensamento económico para quem não é iniciado nesse campo, reside na demonstração lógica da necessidade de alterar a fundamentação especulativa das teorias económicas e situá-la no âmbito dos campos cruzados das ciências neurológicas e sociais, dando-lhes assim uma sustentação epistemológica científica e não filosófica. Trata-se de um exercício de relativização das «verdades» absolutizantes das diferentes teorias económicas e sociais, e uma evidenciação da necessidade de fundamentar as ciências sociais em pressupostos científicos recolhidos de outras ciências, no caso, a neurologia.

Eduardo de Carvalho apresenta os mais recentes argumentos epistemológicos

para concluir que os erros dos economistas e a ineficácia ou falência de algumas correntes económicas decorrem de uma ausência de isomorfismo entre o objecto real e o objecto teórico da disciplina. Assim, o autor propõe uma definição interdisciplinar do objecto de estudo - o homem, a sua consciência/inconsciência e modelo de funcionamento cerebral - como meio de evolução da investigação teórico/prática em economia e que é extensível às outras ciências sociais.

Dos capítulos quinto ao sétimo Eduardo de Carvalho apresenta, em linguagem apropriada ao campo económico, o enquadramento necessário para a construção de uma nova epistemologia económica (nova definição ontológica e epistemológica do objecto de estudo). Fá-lo a partir de informação científica biológica, neurológica e química, ou seja, com base no contributo das ciências da vida e da neurologia - modelo neurológico de explicação dos actores económicos e sociais enquanto entes livres mas condicionados na sua vontade, pelo facto de serem seres químicos e emocionais.

Após uma fundamentação da concepção antropológica do homem que lhe parece correcta face aos novos dados das ciências neurológicas, o Professor inicia criticamente a construção de um novo modelo de comportamento económico mais holista que os modelos anteriores, integrando nele os seus conhecimentos acerca do modo de funcionamento do cérebro humano.

Nos capítulos oito a catorze, o autor retoma a análise crítica das teorias económicas, desta vez as mais contemporâneas, considerando conceitos básicos das várias correntes, tais como consumo e bem-estar, etc., explicando-os à luz dos contributos científicos da neurologia. A sua análise crítica inclui aspectos genéticos, evolutivos, fisiológicos, nutricionais, neuroquímicos e emocionais, ecológicos, psicológicos e motivacionais, sociológicos, culturais, históricos, éticos religiosos e filosóficos, numa abordagem complexa, mostrando não só a pertinência, mas a necessidade e a eficácia de tal abordagem.

Finalmente, o autor encerra o livro com dois capítulos que estabelecem as bases de progresso para a nova ciência que advoga, a Neuroeconomia, adequando os conhecimentos neurológicos à realidade socioeconómica empírica que deve continuar a constituir o objecto de análise da "nova economia" (Neuroeconomia).

É nesse contexto que reflecte e ensina acerca do recém-desenvolvido neuromarketing, especialmente aplicado à publicidade e às técnicas de fidelização dos consumidores. O Neuromarketing tem vindo a cruzar o conhecimento neurológico com os objectivos de mercado e expansão comercial, tendo em conta um perfil ontológico humano particular, isto é, o perfil do consumidor caracterizado em função de uma pluralidade de dados recolhidos das diversas ciências e que tem como base pressupostos teóricos contrários aos de teoria neoclássica. Enquanto a economia neoclássica postulou a consciência utilitarista dos consumidores aplicada às suas decisões de consumo (Teoria da Escolha Racional,) a Neuroeconomia assume como ponto de partida as demonstrações das neurociências, para então construir um corpo de hipóteses teóricas sobre o comportamento dos agentes económicos afirmando que, «grande parte das

motivações que levam à compra se desenvolve a partir do inconsciente».

Neuroeconomia é um livro que se lê com grande prazer, didático e claro, indispensável a investigadores e cientistas sociais, alunos de economia e áreas afins e, ainda, de inegável interesse para um público mais alargado, interessado na compreensão do mundo contemporâneo. Constitui um ensaio de grande nível científico que sintetiza as bases com que o autor advoga a urgente necessidade de repensar as «pseudociências» sociais que herdámos do racionalismo Moderno e Iluminista, para as ancorar numa fundamentação epistemológica absolutamente pós-racionalista.