



UNIVERSIDADE FEDERAL DO RIO DE JANEIRO  
INSTITUTO DE ECONOMIA  
BACHARELADO EM CIÊNCIAS ECONÔMICAS

ISRAEL DE OLIVEIRA FURTADO

**O “AMOR AO DINHEIRO” EM PERSPECTIVA: A VISÃO DE KEYNES, DA  
PSICANÁLISE E DA ECONOMIA COMPORTAMENTAL**

Rio de Janeiro  
2021

ISRAEL DE OLIVEIRA FURTADO

**O “AMOR AO DINHEIRO” EM PERSPECTIVA: A VISÃO DE KEYNES, DA  
PSICANÁLISE E DA ECONOMIA COMPORTAMENTAL**

Trabalho de Conclusão de Curso apresentado à  
Graduação do Instituto de Economia da  
Universidade Federal do Rio de Janeiro para  
obtenção do título de Bacharel em Ciências  
Econômicas.

Orientador(a): Professora Dra. Marília Bassetti  
Marcato

Rio de Janeiro  
2021

F992" Furtado, Israel de Oliveira  
O "amor ao dinheiro" em perspectiva: a visão de  
Keynes, da psicanálise e da economia comportamental  
/ Israel de Oliveira Furtado. -- Rio de Janeiro,  
2021.  
74 f.

Orientadora: Marília Bassetti Marcato.  
Trabalho de conclusão de curso (graduação) -  
Universidade Federal do Rio de Janeiro, Instituto  
de Economia, Bacharel em Ciências Econômicas, 2021.

1. Amor ao dinheiro. 2. Dinheiro. 3. John  
Maynard Keynes. 4. Economia Comportamental. 5.  
Psicanálise. I. Marcato, Marília Bassetti, orient.  
II. Título.



ISRAEL DE OLIVEIRA FURTADO

O “AMOR AO DINHEIRO” EM PERSPECTIVA: A VISÃO DE KEYNES, DA PSICANÁLISE E  
DA ECONOMIA COMPORTAMENTAL

Trabalho de conclusão de curso apresentado ao  
Instituto de Economia da Universidade Federal do  
Rio de Janeiro, como requisito para a obtenção do  
título de Bacharel em Ciências Econômicas.

Rio de Janeiro, 12/20/2021.

---

MARILIA BASSETTI MARCATO - Presidente  
Professora Dra. do Instituto de Economia da UFRJ

---

MARIA ISABEL BUSATO  
Professora Dra. do Instituto de Economia da UFRJ

---

RODRIGO VERGNHANINI  
Professor Dr. do Instituto de Economia da UFRJ

## AGRADECIMENTOS

Primeiramente, gostaria de agradecer à pessoa que teve a ideia inicial e maior influência na elaboração deste projeto. Professora Marília, muito obrigado por todo apoio e orientação dispensados até aqui.

À minha amada família, obrigado por serem para mim uma base sólida em meio a tantos desafios. Richard e Ruth, meus pais, graças às incontáveis horas, palavras, recursos e tão constante e incondicional dedicação de vocês é que chego até aqui. Palavras são insuficientes para demonstrar o tamanho da minha gratidão por se doarem tanto a mim nesses 22 anos. Estevam e Maria Gabriela, meus irmãos, obrigado por me mostrarem todos os dias o imenso prazer que é dividir a vida. Vocês sempre serão sinônimo de lar para mim. Edgard, meu amigo e avô, seu “economista” lhe agradece por tanto apoio e companheirismo. Delzira, minha falecida avó, obrigado pelas muitas horas de oração dedicadas a mim e à nossa família – tenho certeza que o efeito delas será provado aqui e na eternidade.

À minha melhor amiga, namorada e futura esposa, Clara Vida, obrigado por tornar essa trajetória em uma bem mais leve e agradável. Obrigado por comemorar minhas vitórias por vezes com ainda maior entusiasmo que eu e oferecer para mim um ombro tão seguro e tão leal. Seu interesse, seus conselhos, suas brincadeiras e suas orações me trazem certeza e grande expectativa em tudo o que ainda viveremos juntos. Marcio e Jana, meu sogro e minha sogra, obrigado por me acolherem com tanto carinho e demonstrarem tanto interesse em minha vida.

Aos meus amigos queridos, obrigado por compreenderem minha ausência durante os últimos meses e permanecerem tão firmemente ao meu lado. Vocês me ensinam e encorajam a ser alguém melhor.

Por fim, ao Senhor da minha vida, o Deus vivo, eterno e imutável, minha mais sincera e profunda gratidão. Deus Pai, obrigado por ter me escolhido antes mesmo da fundação do mundo. Cristo, obrigado por tamanho amor, graça e salvação, sem eles eu estaria eternamente perdido. Espírito, obrigado por sua obra e sua Palavra, seu conselho é para mim mais precioso que a prata e tesouros.

Meu desejo é que esse trabalho concorde com o único propósito da minha vida: glorificar a Deus e desfrutá-Lo para sempre.

## RESUMO

O “amor ao dinheiro”, conceito amplamente discutido em diferentes esferas do conhecimento, foi inserido no debate econômico por meio de John Maynard Keynes, enfatizado em sua obra *Possibilidades Econômicas para Nossos Netos*. Nesse sentido, o conceito do amor ao dinheiro foi posto em perspectiva por meio de um debate entre as contribuições de Keynes, da psicanálise e da economia comportamental. Segundo a visão de Keynes, embora tenha sua utilidade, funcionando como o motor econômico do sistema capitalista, o “amor ao dinheiro” estaria ligado às disputas, à negação do prazer, a um senso irreal de imortalidade e à questionável preferência das pessoas pela liquidez. Por sua vez, para a psicanálise, esse apego excessivo ao dinheiro constituiria parte da expressão de um caráter neurótico-obsessivo, uma patologia ligada a interesses inconscientes dos indivíduos pelas fezes e pela defecação. Para a economia comportamental, o “amor ao dinheiro” pode estar no cerne de vieses cognitivos e manifestar-se em uma aversão irracional a perdas, além de influenciar indivíduos a agirem de forma autossuficiente e distante uns dos outros, engajarem em práticas antiéticas e aumentar a insatisfação das pessoas com seu salário e trabalho. Por fim, esta pesquisa identificou similaridades entre as três abordagens consideradas e constatou que o “amor ao dinheiro” manifesta-se em seu caráter irracional e, principalmente, nocivo aos indivíduos.

**Palavras-chave:** “amor ao dinheiro”; dinheiro; John Maynard Keynes; *Possibilidades Econômicas para Nossos Netos*; psicanálise; economia comportamental.

## ABSTRACT

The “love of money”, a construct widely discussed in different spheres of knowledge, was inserted in the economic debate through John Maynard Keynes, emphasized in his essay *Economics Possibilities for Our Grandchildren*. In this sense, the concept of the “love of money” was put into perspective through a debate between the contributions of Keynes, psychoanalysis and behavioral economics. According to Keynes’s view, although it has its utility, functioning as the economic motor of the capitalistic system, the “love of money” is related to disputes, the denial of pleasure, an unrealistic sense of immortality and people’s questionable preference for liquidity. In turn, for psychoanalysis, this excessive attachment to money would constitute part of the expression of a neurotic-obsessive character, a pathology linked to the subjects’ unconscious interests in feces and defecation. For behavioral economics, the “love of money” can be at the heart of cognitive biases and manifest itself in an irrational aversion to loss, in addition to influencing individuals to act in a self-reliant and distant way, engage in unethical practices and increase peoples’s dissatisfaction with their salary and work. Lastly, this research identified similarities between the three approaches considered and found that the “love of money” manifests itself in its irrational character and, mainly, harmful to individuals.

**Keywords:** love of money; money; John Maynard Keynes; *Economic Possibilities for Our Grandchildren*; psychoanalysis; behavioral economics.



## SUMÁRIO

<b>Introdução</b>	<b>7</b>
<b>Capítulo 1 – Keynes e o “amor ao dinheiro”</b>	<b>10</b>
1.1 - Considerações iniciais .....	10
1.2 - “Sujo, mas útil”: o caráter paradoxal do sistema.....	10
1.3 - Uma introdução à obra <i>Possibilidades</i> .....	15
1.4 - A projeção de Keynes: por que tão distante? .....	17
1.5 - As raízes do conceito .....	23
1.6 - Amor ao dinheiro: “patologia social” ou “motor econômico”? .....	27
<b>Capítulo 2 - A Psicanálise e o “amor ao dinheiro”</b>	<b>34</b>
2.1 - Considerações iniciais .....	34
2.2 - Keynes, Freud e o dinheiro.....	34
2.3 - O dinheiro na psicanálise: “razões peculiares profundas”.....	37
2.4 - O caráter anal: uma morbidade “um tanto quanto nojenta” .....	41
2.5 - Existe uma teoria “freudiana-keynesiana”?.....	44
<b>Capítulo 3 - A economia comportamental e o “amor ao dinheiro”</b>	<b>48</b>
3.1 - Considerações iniciais .....	48
3.2 - Keynes e a importância da economia comportamental .....	48
3.3 - Reflexões sobre a Teoria do Prospecto, as heurísticas e o amor ao dinheiro .....	51
3.4 - O poder do dinheiro: compreendendo os efeitos da pré-ativação .....	55
3.5 - O amor ao dinheiro mensurado: a <i>Love of Money Scale (LOMS)</i> .....	59
<b>Conclusão</b>	<b>65</b>
<b>Referências Bibliográficas</b>	<b>67</b>

## Introdução

Em 17 de setembro de 2021, a plataforma Netflix lançou o primeiro episódio da série sul-coreana que, em tempo recorde, tornar-se-ia uma febre mundial, alcançando a primeira posição em quantidade de *streamings* em mais de 90 países ao redor do globo. Por que a mensagem de *Squid Game*, também conhecida como *Round 6*, reverberou de forma tão rápida e intensa em culturas tão distintas? O que, em *Round 6*, foi capaz de horrorizar e intrigar uma quantidade tão expressiva de pessoas?

O seriado narra, de forma absurda e espantosa, a história fictícia de indivíduos endividados dispostos a participarem de uma competição aterrorizante em troca de muito dinheiro. Nesta competição, cada jogo remonta a outros jogos comuns da infância sul-coreana, mas acrescenta um fator diferente: no jogo, quem perde, morre. Esses indivíduos endividados renunciam a suas realidades e da própria vida pela remota possibilidade de ganharem uma quantidade de dinheiro grande o suficiente para colocar todo o resto de suas vidas “no lugar”. *Round 6* descreve a história de indivíduos que, movidos pelo amor ao dinheiro, sacrificam sua moral, matando uns aos outros e trapaceando, seus afetos, deixando suas cidades, famílias e amigos, e seu futuro, estando dispostos, literalmente, a “jogar até morrer”.

Na verdade, a realidade de *Round 6*, a despeito de seus elementos fantasiosos, não parece tão fictícia assim. Os noticiários diariamente expõem casos de pessoas que, em uma descompensada busca pelo dinheiro e pelos prazeres que este oferece, lançam-se nos mais absurdos, e por vezes criminosos, empreendimentos. Há alguns séculos, o Apóstolo Paulo, em uma de suas cartas a seu companheiro Timóteo, descreveu com exatidão o que assistimos em *Round 6* e observamos em nossa realidade:

Mas os que querem ficar ricos caem em tentação, em armadilhas e em muitos desejos insensatos e nocivos, que levam as pessoas a se afundar na ruína e na perdição. Porque o amor ao dinheiro é a raiz de todos os males; e alguns, nessa cobiça, se desviaram da fé e atormentaram a si mesmos com muitas dores (BÍBLIA SAGRADA, 1 Timóteo, 6, v. 9-10).

Por sua vez, pode-se dizer que, embora o dinheiro seja um conceito tão caro à ciência econômica, o conceito do “amor ao dinheiro” é, na maioria das vezes, negligenciado no estudo desta ciência. Dessa forma, o objetivo desta monografia é compreender, sob diferentes abordagens teóricas, a noção do amor ao dinheiro e suas diversas implicações na vida das pessoas. Uma hipótese fundamental da pesquisa foi que a abordagem de Keynes - autor pioneiro na inclusão deste conceito dentro do debate econômico - teria fortes congruências com as abordagens psicanalítica e da economia comportamental, o que, validado, contribuiria na formação de uma compreensão robusta do conceito do amor ao dinheiro.

Para alcançar o objetivo proposto, o primeiro capítulo desta obra, intitulado *Keynes e o “amor ao dinheiro”*, busca revisar a compreensão de Keynes acerca da noção do amor ao dinheiro. Para tanto, o capítulo começa com uma explanação acerca da visão paradoxal de Keynes em relação ao capitalismo, bem como uma discussão acerca das possíveis influências da 1ª Guerra Mundial sobre o pensamento do autor. Além disso, a obra *Possibilidades Econômicas para Nossos Netos*, principal trabalho em que Keynes discute o amor ao dinheiro, é brevemente sumarizada e, em seguida, as previsões econômicas que Keynes fizera para os 100 anos seguintes são expostas e possíveis explicações para seu desacerto são enunciadas. Por fim, as raízes da noção de Keynes sobre o amor ao dinheiro são objetivamente consideradas e, logo depois, o conceito do amor ao dinheiro é finalmente discutido em seu caráter também paradoxal de motor econômico e patologia social.

O segundo capítulo, intitulado *A Psicanálise e o “amor ao dinheiro”*, procura investigar as contribuições da teoria psicanalítica, especialmente a de Freud, para a compreensão do amor ao dinheiro. Inicialmente, será discutida a importância da psicanálise para a formação da ótica de Keynes e, em seguida, uma breve exposição cronológica da presença do tema do dinheiro nas obras de Freud será realizada. Mais adiante, conceitos fundamentais para a teoria psicanalítica serão expostos à luz da ótica psicanalítica do dinheiro. Além disso, o amor ao dinheiro será discutido como parte de um caráter obsessivo, o caráter anal observado por Freud. Enfim, reflexões acerca da existência de uma teoria “freudiana-keynesiana” serão realizadas com o intuito de fomentar possíveis novos trabalhos.

Por fim, o terceiro e último capítulo, intitulado *A economia comportamental e o “amor ao dinheiro”*, objetiva examinar as contribuições da economia comportamental para o entendimento do amor ao dinheiro. Nesse sentido, é realizada uma breve discussão acerca das convergências e divergências entre esse “recente” braço teórico da economia e a abordagem de Keynes. Em seguida, conceitos basilares da economia comportamental, como a Teoria do Prospecto e as heurísticas e vieses, são postos à perspectiva do amor ao dinheiro. Além disso, o efeito da pré-ativação do dinheiro é examinado como forma de aprofundar a poderosa influência do dinheiro e do amor ao dinheiro sobre o comportamento dos indivíduos. Finalmente, durante a seção mais aplicada da pesquisa, a “Escala do Amor ao Dinheiro” será apresentada, bem como discutidas algumas de suas aplicações empíricas.

Promover um debate teórico entre abordagens advindas de campos do conhecimento tão distintos, colocando-as sob a perspectiva do amor ao dinheiro, é um empreendimento complexo e que pode encontrar empecilhos ao longo de sua realização. Entretanto, tal esforço mostra-se valioso em particular para aqueles que buscam alcançar o que é o amor ao dinheiro e entender

suas possíveis consequências para os indivíduos. Ao final, talvez esses estejam mais bem preparados para “resistir à tentação” de deixar-se levar por sentimento tão nocivo.

## Capítulo 1 – Keynes e o “amor ao dinheiro”

### 1.1 - Considerações iniciais

Considerar Keynes o criador do conceito do “amor ao dinheiro” (“*love of money*”) seria, no mínimo, impreciso. Algumas reflexões em relação ao amor ao dinheiro e suas consequências permeiam diferentes esferas do conhecimento e aparecem em escritos famosos há centenas de anos A.C. Nesse sentido é que filósofos como Aristóteles, escritores bíblicos como Salomão, teólogos como Tomás de Aquino e psicanalistas como Sigmund Freud realizaram grandes contribuições no tema. John Maynard Keynes, em seu tempo, utilizou-se dessas e de outras contribuições para estabelecer, pela primeira vez, o conceito do amor ao dinheiro no domínio da ciência econômica e atribuir a este papel central no desenrolar da história da humanidade em até 100 anos adiante.

Dessa maneira, o objetivo deste primeiro capítulo é compreender as considerações de Keynes a respeito do amor ao dinheiro. Para cumprir tal encargo, as quatro primeiras seções têm como função lançar os fundamentos necessários para uma boa conceituação. Primeiro, a visão dual de Keynes acerca do sistema capitalista será exposta, bem como destacada a influência da 1ª Guerra Mundial sobre a formação do pensamento de Keynes. Mais adiante, uma breve introdução à obra *Possibilidades Econômicas para Nossos Netos* de John Maynard Keynes será feita, abordando principalmente o contexto e os objetivos principais presentes nesta obra que ficou conhecida por explicitar a opinião de Keynes sobre o amor ao dinheiro. Em seguida, por meio de um diálogo entre as opiniões de diferentes autores, serão discutidas possíveis explicações para o erro das previsões que o autor fizera na obra citada. Por fim, a quinta seção discorre sobre as possíveis fontes de influência que contribuíram na construção do conceito segundo à ótica de Keynes e, finalmente, a última trata da perspectiva teórica de Keynes acerca do conceito em si, suas diferentes expressões e seu caráter dual.

### 1.2 - “Sujo, mas útil”: o caráter paradoxal do sistema

Com o objetivo de enriquecer as discussões levantadas nas próximas seções, um aprofundamento quanto à visão de Keynes acerca do sistema capitalista torna-se imperativo. Em primeiro lugar, cabe aqui compreendermos os efeitos da 1ª Guerra Mundial sobre o pensamento de Keynes. Isso porque, como ressalta Belluzzo (2016, p. 23), “as lições dos anos 1920 e 1930”, o período pós-guerra, “formaram as bases das convicções de Keynes a respeito do sistema monetário e de pagamentos que deveria prevalecer na posteridade da Segunda Guerra Mundial”. Em outras palavras, como Davidson pontua em sua obra “John Maynard Keynes”, “a observação vigilante [de Keynes] da cena econômica do pós-guerra o conscientizou

das falhas do sistema econômico existente” (2009, p. 12). Da forma que Davidson coloca, podemos observar a clara influência da guerra na visão de Keynes em dois diferentes momentos.

Primeiro, logo nos primeiros momentos da guerra, como Harrod (1951, p. 78) enuncia, “diferentemente de muitos de seus amigos de Cambridge”, Keynes tomou para si o “dever de ajudar o esforço da guerra”. Após conseguir uma primeira posição no governo britânico em janeiro de 1915, alguns meses depois, Keynes fora denominado para a divisão número um do Tesouro, a seção que estava “centralmente preocupada com a direção financeira da guerra” (SKIDELSKY, 1983, p. 303). Embora fizesse parte de tal seção, com a perspectiva da vitória da guerra, os esforços de Keynes nos anos posteriores em evitar qualquer demanda de reparação por parte dos aliados que prejudicasse a capacidade produtiva alemã - e, conseqüentemente, gerasse danos profundos para o restante da economia mundial - não foram bem-sucedidos. Em 1919, com a assinatura do Tratado de Versalhes, decepcionado, Keynes renunciaria a seu cargo no Tesouro e, alguns meses depois, publicaria seu livro *As Consequências Econômicas da Paz*, defendendo que as tentativas dos países “culpados” em arcar com todas as dívidas e pedidos de reparação poderiam destruir o sistema capitalista (DAVIDSON, 2009, p. 10). Segundo Skidelsky (1983, p. 384), a escrita desse livro é “irada” e “desdenhosa” e “suas denúncias de trapalhada e mentira” e “sua indignação moral” soaram tão altas e claras como nunca. Em concordância, Belluzzo (2016, p. 23) afirma que, nesta obra, Keynes “eviscerou” o Tratado de Versalhes e “apontou a miopia dos vencedores” - que, com suas demandas reparatórias, acabavam por submeter a Alemanha ao esmagamento de sua capacidade econômica. Portanto, para Skidelsky (1983, p. 401-402), foi a experiência de Keynes em relação à guerra que marcou o início de sua carreira como economista radical e, dessa forma, ele gastaria sua vida “tentando trazer de volta a visão de uma sociedade civilizada”.

Um segundo momento, como Davidson (2009, p. 11) explicita, refere-se aos anos posteriores à 1ª Guerra Mundial, especialmente aqueles entre 1922 e 1936. Esse período foi marcado por uma elevada taxa de desemprego britânica, que esteve abaixo de 10% apenas em 1927, o que pareceu “destruir toda a esperança para o avanço de uma sociedade civilizada”, tão presente debaixo do período Vitoriano em que Keynes crescera. Dessa forma, a dolorosa experiência econômica da Inglaterra sugeriu para Keynes que o “argumento teórico clássico não era aplicável ao mundo da experiência”. Nesse sentido, como Davidson comenta:

Para um homem com as habilidades criativas de Keynes, ficou óbvio que o que era necessário era uma nova teoria econômica que forneceria um entendimento do sistema econômico que fora capaz de perpetuar o desemprego tão difundido. (...) O caminho para criar essa nova teoria

econômica seria longo e árduo. Keynes levaria mais de uma década para desenvolver suas ideias revolucionárias (DAVIDSON, 2009, p. 12).

Entretanto, contrariamente ao que muitos persistem em afirmar, ao mesmo tempo que Keynes não era um cego amante, ávido “embaixador” do sistema capitalista, ele definitivamente também não poderia ser classificado no grupo dos “revolucionários extremistas” – aqueles que almejaram destituir a máquina capitalista a qualquer custo, até mesmo fazendo uso da força, se necessário. Inclusive, é neste sentido que Marchevsky (2014, p. 5) vai afirmar que o autor defendia que “a supressão da liberdade” era “um custo demasiado alto para a realização de transformações sociais”. Keynes, em sua obra *As Consequências Econômicas da Paz*, deixa clara sua preocupação com tais revolucionários e afirma que é justamente contra esse “perigo” que “todos os nossos recursos, nossa coragem e idealismo devem cooperar” (KEYNES, 2002, p. 158).

Ainda outro ponto importante a ser ressaltado acerca do autor era que, apesar de estar imerso no movimento vanguardista – fazendo parte do conhecido Bloomsbury juntamente com outros escritores, intelectuais e artistas de sua época -, Keynes não deixou de ser mais um integrante da burguesia britânica e isto é, certamente, um elemento importante para compreender sua visão sobre o sistema. Como Belluzzo (2016, p. 37) pontua, Keynes, assim como seus amigos do Bloomsbury, era “intolerante com a hipocrisia das classes dominantes”, mas mantinha consigo “uma distância aristocrática em relação às classes subalternas”. Isso fica ainda mais explícito em seu ensaio *Am I a Liberal*, no qual o economista abertamente situou-se no lado da “burguesia educada” (KEYNES, 1971, p. 297). Sabemos que com o termo “educada”, o economista desejava esclarecer que não compactuava com o ideal vitoriano majoritário desta classe, mas, ainda assim, deixa evidente que se considerava um burguês. Tal “senso de pertencimento” à classe burguesa é também evidenciado com as indagações “grotescas” do economista acerca do marxismo, que, segundo Belluzzo (2016, p. 38), junto com outras afirmações neste ensaio, revelam os preconceitos de Keynes contra a sociedade de massas e sua democracia. Nesse ensaio, Keynes afirma que o marxismo era um sistema que preferia “à lama ao peixe”, exaltando o “proletariado grosseiro” acima da “burguesia e da intelectualidade”. Para Keynes, a “burguesia” e a “intelectualidade” eram a “qualidade da vida” e, sem dúvidas, carregavam “as sementes para todo o desenvolvimento humano” (KEYNES, 1971, p. 258).

Entretanto, a forma como Keynes enxergava o “sistema do capital” é complexa e aparentemente paradoxal, abrigando em si uma dupla conotação: por um lado, Keynes

acreditava que o capitalismo exaltava o “pior do homem”, classificando-o como “sujo” ou “errado” e, por outro, acreditava que esse sistema era o único capaz de vencer a si mesmo, conduzindo a sociedade a um lugar de verdadeira felicidade, classificando-o como “útil”. Desse modo, o capitalismo aos olhos de Keynes – sujo, mas útil - não poderia ser um fim em si mesmo, mas precisava ser enxergado como o único meio eficaz para o fim a que todos ansiavam: a resolução do problema econômico, a luta pela sobrevivência. É por isso que Skidelsky e Skidelsky (2012) afirmam que, para o autor, a “moralidade” deveria ser colocada em “banho-maria até ser alcançada a abundância, pois a abundância possibilitaria uma vida boa para todos” (SKIDELSKY e SKIDELSKY, 2012, p. 57). O capitalismo e todos os seus “deuses” classificados assim pelo próprio Keynes – como a avareza, a usura e a precaução – nada mais seriam do que um estado transitório, útil à medida em que possibilitariam o homem de, no futuro, libertar-se dos grilhões dessa odiosa idolatria.

Nesse sentido, sob a perspectiva da “sujeira”, o economista considerava que o sistema capitalista de sua época era “absolutamente irreligioso”, não tendo “união interna” nem “espírito público”, constituindo muitas vezes em um “mero amontoado de possuidores e perseguidores” (KEYNES, 1971, p. 267). Anos depois, durante a Conferência Econômica Mundial de 1933, a opinião do autor soaria ainda mais severa acerca desse “capitalismo internacional, mas individualista”:

O decadente capitalismo (...) nas mãos do qual nós nos encontramos após a Guerra, não é um sucesso. Não é inteligente, não é bonito, não é justo, não é virtuoso – e não entrega os ‘bens’ (KEYNES, 1982, p. 239).

Por outro lado, sob a perspectiva da “utilidade” do sistema, cabe destacar a noção de desenvolvimento presente em Keynes apresentada por Terra *et al.* (2021). Parece plausível afirmar que, para Keynes, a ideia de desenvolvimento envolvia um estágio do capitalismo o qual “problemas econômicos como desemprego, desigualdade de renda e riqueza, o desperdício de recursos produtivos, a luta pelas necessidades básicas da vida e outros” serão enfim superados (TERRA *et al.*, 2021, p. 10). Como Terra *et al.* (2021, p. 11) afirmam, a noção de desenvolvimento para Keynes representava um capitalismo em que, como o próprio autor descreve, o homem “pela primeira vez desde sua criação”, tendo derrotado os problemas capitalistas modernos, “enfrentará seu problema permanente real - como usar sua liberdade [recém-adquirida] das prementes preocupações econômicas, como ocupar o lazer, que a ciência e os juros compostos terão conquistado para ele, para viver sabiamente e agradavelmente e bem” (KEYNES, 1963, p. 362). Dessa forma, “no estágio desenvolvido da sociedade, o amor



ao dinheiro como o dínamo da ação individual no capitalismo, ou seja, a moral de acumular dinheiro para seu próprio bem, é superado” (TERRA *et al.*, 2021, p. 12).

Nas palavras de Belluzzo (2016, p. 39), Keynes em sua visão otimista cria que o futuro estava “garantido” para uma sociedade de pessoas esclarecidas e capazes de “realizar as promessas da liberdade, autonomia e aperfeiçoamento do homem moderno”. Nesse sentido, para Keynes, nesse estágio porvindouro, as vaidades da maioria e a acumulação de riqueza material estariam, enfim, submetidas à administração dos sábios e não dos nescios.

Em concordância com esse caráter dual do sistema que seria “sujo”, mas “útil”, Paesani (2017, p. 256) pontua a contribuição de Backhouse e Bateman (2011) ao explorarem a visão de Keynes acerca do capitalismo de uma forma que o autor considerou “particularmente efetiva”. Backhouse e Bateman (2011) consideram que Keynes enxergava o capitalismo como um “meio essencial” para se obter prosperidade material, preservando a liberdade individual. Para Keynes, entretanto, como um meio, o sistema capitalista era “frágil” e necessitava de regulação e reparos. Nesse sentido, Paesani destaca a contribuição de Moggridge (2005), ao pontuar as objeções técnicas, estéticas e morais que Keynes evocava em relação ao sistema capitalista. Quanto à técnica, Keynes defendia que o capitalismo tende à “estagnação, desigualdade e instabilidade”. Quanto à estética, para o autor, o capitalismo desconsidera coisas que Keynes estimava com alto valor como a arte, a amizade, a contemplação da beleza e a busca livre pelo conhecimento. Quanto à moral, “era o amor ao dinheiro que Keynes considerava o mais detestável”.

Nesse sentido, Gilles Dostaler afirma em sua obra “*Keynes and His Battles*” que as convicções políticas – e econômicas - de Keynes, por sua vez, estavam ligadas ao que Gilles chamará de “novo liberalismo” – conceito cunhado e defendido por diferentes pensadores da época, tais como Leonard Hobhouse, John Hobson, Seebohm Rowntree e C.P. Scott. Segundo Dostaler, a palavra “liberalismo” se refere a, pelo menos, três categorias de liberdade: individual, política e econômica. Esse novo liberalismo, por sua vez, diferentemente da concepção convencional, não tinha como principal pilar e objetivo a liberdade individual. Na verdade, o objetivo primário desse “sistema” era a liberdade social e, em última instância, a justiça social - o que fazia com que os direitos de propriedade, o princípio *laissez-faire* e o livre comércio deixassem de serem dogmas. Frente aos crescentes problemas sociais, as crises econômicas, o desemprego, a pobreza e até a miséria, tais pensadores – com quem Keynes parecia se identificar – advogavam medidas intervencionistas como uma alternativa ao

“socialismo, coletivismo e Marxismo” que ameaçava as sociedades da época (DOSTALER, 2007, p. 97).

Entretanto, o próprio Dostaler salienta a dificuldade de se classificar a visão política de Keynes, que era demasiado complexa e, por vezes, contraditória. Entretanto, sob linhas gerais, a autor sintetiza dizendo que a rejeição radical do economista em relação à violência como mecanismo de transformação social, a desconfiança quanto ao ativismo sindical exagerado, a reprovação do *laissez-faire* e a crença de que os governos deveriam garantir o pleno emprego e a distribuição da riqueza, a crítica ao conservadorismo em todos os seus níveis e o elitismo de Keynes colocavam-no dentro do grupo de pensadores do “novo liberalismo” e demonstram a relação paradoxal de Keynes e o capitalismo.

Por um lado, embora o autor sonhasse com um mundo em que a arte do “bem viver” seria valorizada por todas as pessoas e estimada por elas muito acima das distrações capitalistas, Keynes acreditava que o capitalismo – mas não qualquer tipo dele e sim um mais consciente e em prol da justiça social – seria, nesse sentido, o único sistema capaz de conduzir a sociedade o mais próximo desse ideal. Ainda que a sociedade estivesse em “maus lençóis” com ele, para o autor, estaria em “lençóis ainda piores” sem ele.

### **1.3 - Uma introdução à obra *Possibilidades***

Em primeiro lugar, torna-se relevante discutir quais eram os principais objetivos – explícitos e implícitos – do discurso-artigo em que Keynes fez mais conhecido<sup>1</sup> o termo amor ao dinheiro: a obra *Possibilidades Econômicas para Nossos Netos*. O trabalho nascera em 1928, inicialmente na forma de um discurso preparado por Keynes para um público de alunos graduandos de Cambridge, e fora revisado pelo próprio autor e publicado dois anos depois na forma em que o conhecemos. Dessa maneira, continuamos com a pergunta: quais eram os objetivos do economista com palavras tão assertivas?

Cabe inicialmente, considerar a intenção explicitada pelo próprio autor. Logo no primeiro parágrafo, Keynes retrata o “mau ataque” de “pessimismo econômico” que a sociedade estava sofrendo no momento após a 1ª Guerra Mundial. Por todo o lado ouviam-se pessoas comentando que o crescimento experimentado no século anterior havia acabado e que um “declínio na prosperidade” era a inevitável projeção do capitalismo para o século adiante. Como manifestação desse pessimismo, dois erros comuns eram cometidos. De um lado, o pessimismo dos revolucionários que defendiam que, dada à gravidade da situação, apenas uma mudança

---

<sup>1</sup>A primeira aparição do termo “amor ao dinheiro” em uma publicação de Keynes foi em sua obra *A Short View of Russia*, em 1925.

radical no sistema é que reverteria o quadro. Do outro, o pessimismo dos reacionários, que dadas às condições vigentes da vida econômica e social, defendiam que tentativas de melhoria – “experimentos”, segundo o autor – não deveriam ser empreendidas.

Nesse sentido, Keynes afirma que a crise que vinham enfrentando não se tratava da “reumática da velhice” do sistema, mas das “dores de crescimento de mudanças” que haviam sido “excessivamente rápidas”, ou seja, da “dor do reajuste de um período econômico para outro” (KEYNES, 1963, p. 358). Os desafios emergentes do período entre guerras de alguma forma vinham tornando as pessoas míopes para as evidências que apontavam essas “dores de crescimento”. Por exemplo, embora o rápido aumento da eficiência técnica tenha agravado o problema do desemprego e o sistema de pagamentos mundial viesse impedindo o alcance da taxa de juros de equilíbrio, a produção física da Grã-Bretanha, em 1929, havia atingido seu maior nível até então e o balanço de pagamentos do país conquistara um superávit líquido no período. É nesse sentido que Keynes inicia o terceiro parágrafo do ensaio enunciando que seu objetivo ali era apresentar – com uma visão à contramão do discurso comum – uma projeção adequada para o capitalismo dentro de um horizonte de 100 anos à frente.

Todavia, tratando-se do período entreguerras e de todos os desafios econômicos que a Europa enfrentava, bem como sabendo da crescente inclinação de seu público estudante em relação ao comunismo, que surgia como “uma promissora alternativa de construção de uma ordem social mais justa e potencialmente mais libertária” (FRACALANZA e CORAZZA, 2013, p. 80), a mera publicação de uma profecia “otimista” ainda não satisfaria todos os interesses do autor. Como uma intenção subjacente, o que Keynes procurava com seu discurso e, posteriormente, com seu texto publicado, era persuadir seus leitores de que a emergente “religião” do comunismo não deveria ser considerada como um caminho inteligente – nem sequer, atrativo e viável – para o desenvolvimento econômico-social da humanidade. Nesse sentido, Keynes desejava seduzir o leitor de que, por motivos que serão descritos mais à diante, mesmo com todos os males inerentes ao sistema e seu funcionamento, dentre eles o amor ao dinheiro, o capitalismo era a única solução para a gradativa resolução do grande “problema econômico” da raça humana: a “luta pela subsistência” (KEYNES, 1963, p. 361). Nesse sentido é que Robert e Edward Skidelsky afirmam em seu livro “Quanto é suficiente? O amor pelo dinheiro e a economia da vida boa”:

Se Keynes queria levar o seu público a afastar-se deste falso deus [comunismo], tinha de persuadi-lo de que também o capitalismo era um projeto utópico – um projeto utópico mais eficaz do que o comunismo porque

era o único meio eficiente para alcançar a abundância que possibilitaria a vida boa para todos (SKIDELSKY & SKIDELSKY, 2011, p. 21).

Com o objetivo de enriquecer a análise, é necessário ressaltar que há ainda uma outra forma de enxergar os motivos do autor presentes nas entrelinhas desta rica obra. Sérgio Fracalanza e Rosana Corazza, em seu artigo “Impossibilidades Econômicas para Nossos Netos”, atribuem legitimidade à interpretação que diz que Keynes jamais “quisera fornecer falsas esperanças”, antes, seu objetivo com a obra seria “escarnecer, com fina ironia, do destino que a humanidade havia criado para si” (FRACALANZA e CORAZZA, 2013, p. 81). Os autores fornecem três argumentos que sustentariam tal exegese. O primeiro está na discussão sobre o caráter ilimitado dos desejos humanos, na qual, distinguindo as necessidades do homem entre absolutas e relativas, Keynes parece defender que, caso a humanidade conduzisse a si mesma pelas necessidades relativas – sendo insaciáveis, uma vez que decorrem sempre da comparação com a situação de terceiros -, não haveria possibilidade de solução do problema econômico. Em segundo lugar, temos a aparente opinião do autor em relação à capacidade do homem de ultrapassar certos obstáculos “psicológicos”. Tendo como base a maneira desastrosa com que os ricos da época, especialmente aqueles que possuíam renda independente, sem quaisquer deveres ou vínculos, utilizavam seu tempo, as previsões para o restante da humanidade eram, segundo Keynes, “deprimentes”. Em vista disso, parece não ser totalmente óbvio para o autor que o homem realmente seria capaz de matar o Adão dentro de si. Por fim, um terceiro argumento encontra-se na forma em que os autores enxergavam a visão de Keynes acerca do capitalismo. Para eles, assim como Karl Marx, Keynes acreditava que o sistema econômico capitalista abrigava uma inegável assimetria de poder e que era “a força do desejo dos proprietários de riqueza” que moldava “as condições de vida da maior parte da humanidade” (FRACALANZA e CORAZZA, 2013, p. 82). Sendo assim, para os autores, as previsões otimistas realizadas por Keynes quanto ao desenrolar da organização capitalista não seriam, de fato, tão otimistas assim.

#### **1.4 - A projeção de Keynes: por que tão distante?**

Por sua vez, cabe explicitar nesta seção que “previsões otimistas” são essas que, como já discutido, foram publicadas por Keynes com o intuito de combater o mau ataque de pessimismo que acometia a população mundial.

De forma bastante sintética, Skidelsky e Skidelsky (2011) pontuam que Keynes dispôs-se a afirmar duas profecias e uma possibilidade. Quanto às profecias, o autor previra que, em um espaço de tempo de cem anos, o padrão de vida dos países desenvolvidos cresceria entre

quatro e oito vezes e o tamanho da jornada de trabalho média seria, ao fim deste período, de 15 horas semanais – o que representava uma queda considerável das 55 horas de trabalho do mundo industrial da época. A possibilidade, que se difere das demais por não ser imbuída de certeza pelo autor, refere-se à capacidade da humanidade de aprender – neste “ápice” – a usar o tempo que lhe sobriaria para viver “sabiamente e agradavelmente e bem” (KEYNES, 1963, p. 362. Embora faltem ainda nove anos para a marcação exata do período proposto pelo economista, faltando tão pouco, deve-se considerar o sucesso – ou insucesso – das antecipações propostas.

Quanto ao crescimento econômico, por trás da “vidência” do autor estavam duas estimativas principais: (1) em relação à acumulação de capital, a de que com um capital aumentando em 2% ao ano, o equipamento básico do mundo cresceria em sete vezes e meio; e (2) em relação ao progresso técnico, a de que a humanidade seria capaz de desempenhar todas as funções da agricultura, mineração e indústria com um quarto do esforço humano que era necessário na época. Nesse sentido, embora o autor tenha, de fato, acertado em sua previsão final, Skidelsky e Skidelsky (2011, p. 24) acreditam que tal resultado tenha sido um “feliz acaso”. Isso porque os erros de Keynes acabaram por anular-se: de um lado, contrariamente ao que o autor havia pressuposto, vivenciou-se uma guerra mundial e a população dos países desenvolvidos cresceu em um terço – o que “puxou” o indicador de crescimento para baixo -, do outro lado, a produtividade cresceu mais do que o autor havia previsto – o que “puxou” o indicador para cima.

Todavia, cabe ressaltar que utilizar o crescimento do produto *per capita* como uma *proxy* do aumento no padrão de vida, apesar de ser um método razoável, é um caminho incompleto - uma vez que o cálculo do “padrão de vida” deveria levar diretamente em consideração aspectos de saúde física e mental, de avanços sociais, de acesso aos direitos básicos, entre outros critérios de caráter mais subjetivo. Nesse sentido, tendo em vista os avanços da medicina, da tecnologia, dos serviços e das condições de moradia, das pautas minoritárias etc., não parece nada absurdo aceitar que Keynes tenha sido bem-sucedido nesta previsão.

Em contrapartida, a previsão de Keynes acerca das jornadas de trabalho fora excessivamente otimista e, conseqüentemente, errônea. Para o autor, fazia sentido supor que a quantidade de horas trabalhadas seria inversamente proporcional ao crescimento da produtividade, uma vez que o rendimento possuía uma utilidade marginal decrescente. Dessa forma, à medida em que as pessoas se tornassem mais ricas, cada parcela de rendimento extra traria menor satisfação e, com isso, as pessoas estariam mais dispostas a trocar o trabalho pelo

lazer – o que reduziria as jornadas. Quase cem anos depois, segundo Skidelsky e Skidelsky (2011), tais países ricos encontram-se com uma quantidade média de 44 horas de trabalho semanais. O que deveria ter sido, aos olhos do autor, uma queda de três quartos, representou uma queda menor do que um quarto.

Por sua vez, quanto à possibilidade mencionada, Marchevsky (2014, p. 15) afirma que, segundo Keynes, é justamente pela “acumulação de capital” e pelo “progresso técnico” que “se produziria o término da luta pela subsistência do homem e se abriria caminho para aquilo que Keynes considerou uma possibilidade: uma vida em que se valorizaria o gozo de viver”. Em outras palavras, as previsões supracitadas trariam consigo a solução do problema econômico – a luta pela subsistência – e, juntamente com isto, evocariam a resolução de outro problema: como utilizar as horas de lazer para viver bem? Segundo o autor, tal resposta seria alcançada pela grande maioria das pessoas, que conseguiria desprender-se do desejo pela acumulação e, em decorrência disso, haveria uma transformação na moral e nos valores da sociedade.

Entretanto, Keynes (1963) ressalta que a velocidade em que esse estágio de “felicidade econômica” seria atingido, dependeria de quatro elementos fundamentais: (a) o poder da própria humanidade de controlar a população; (b) a determinação da sociedade em evitar guerras e “dissensões civis”; (c) a habilidade dos homens de confiarem à ciência as questões concernentes à ciência; e (d) a taxa de acumulação, fixada como a margem entre a produção e o consumo – esse elemento, segundo o autor, “cuidaria facilmente de si mesmo” dados os três primeiros. Em uma visão analítica, abstraindo as muitas diferenças nas experiências de desenvolvimento dos países entre si, podemos dizer que, de uma forma geral, a brusca queda da taxa de natalidade aponta que a humanidade foi bem-sucedida em controlar a população, mas, dada à Segunda Guerra Mundial e todos os conflitos que eclodiram desde então, ela fracassou largamente no segundo elemento. Não cabe, neste trabalho, discutir o quão bem os homens desempenharam o terceiro elemento, já que essa análise, além de tangenciar o assunto abordado, iria requerer uma análise sociológica, cultural e até filosófica da relação ciência-sociedade atual, o que extrapolaria os objetivos aqui contidos. Entretanto, é justamente quanto ao acontecimento dessa possibilidade que Marchevsky (2014), de forma sucinta, alega:

O futuro vislumbrado por Keynes em *Possibilidades* torna-se, temporalmente, cada vez mais próximo, porém muito distante em termos das realizações aspiradas pelo autor. Mesmo que o crescimento econômico descrito por Keynes tenha se concretizado, a humanidade não se libertou do fardo de trabalhar, mas apenas aumentou as horas de trabalho em troca de mais consumo (MARCHEVSKY, 2014, p. 7).

Nesse sentido, por que é que a profecia de John Maynard Keynes quanto às horas de trabalho teve um destino tão distante do que é observado hoje na realidade? Skidelsky e Skidelsky (2011) oferecem uma boa resposta por meio de três erros cruciais cometidos por Keynes.

Em primeiro lugar, os autores vão afirmar que Keynes (1963) falhou ao desconsiderar que havia uma satisfação proveniente do trabalho e que essa satisfação aumentaria no decorrer dos anos. Pode-se dizer, entretanto, que a ótica do autor era coerente à ótica e às condições de sua época. Em sua época, os tipos de trabalho, em geral, eram rudimentares – com funções excessivamente mecânicas, manuais e condições insalubres como a de um operário industrial em uma fábrica – e, por vezes, socialmente desprivilegiadas – como a de camponeses ou ajudantes domésticos. Além disso, a privilegiada burguesia, da qual Keynes fazia parte, possuía recursos suficientes para dispensar o trabalho, o que poderia contribuir para que não compreendessem corretamente os reais efeitos do labor na natureza humana. Quase cem anos depois, a melhoria geral nas condições do trabalho e o surgimento de novas funções trouxeram com eles o fenômeno dos *workaholics* e da “geração LinkedIn”. Dessa forma, em alguns casos, mesmo em condição de trabalhar menos, pessoas que ganham bem, por “livre e espontânea vontade”, trabalham mais do que pessoas que ganham pouco. Isso nos leva exatamente à proposição feita pelos autores: “o trabalho já não é esforço no sentido economicista, mas um esforço de amor: uma fonte de estímulo, identidade, merecimento e sociabilidade.” Segundo eles, “o trabalho não é apenas um meio para alcançar um fim: proporciona satisfações intrínsecas” (SKIDELSKY e SKIDELSKY, 2011, p. 37).

Dessa forma, com uma concepção de trabalho atual tão diferente da que Keynes possuía à época, a distinção entre trabalho e lazer é cada vez menor e seus limites são cada vez mais incertos e etéreos. Skidelsky e Skidelsky (2011) somam a essa defesa o argumento de que “nas sociedades ricas dos nossos dias, o lazer continua a ser um apêndice do trabalho e não o seu substituto”. O próprio conceito de lazer hoje é dependente do conceito de trabalho – pessoas descansam *para que* estejam “prontas” para o próximo dia de labuta e o fenômeno dos escritórios “divertidos” é cada vez mais comum. Para a análise de Keynes, a consequência disto é a de que, à medida em que alcançam maiores rendimentos, as pessoas não estão tão dispostas a trocar suas horas de trabalho por horas de lazer como o autor previra.

Outrossim, um segundo motivo para o fracasso do autor foi o de que, apesar do rendimento real médio *per capita* ter experimentado uma trajetória crescente, a mediana deste rendimento não cresceu na mesma proporção. Em outras palavras, embora a riqueza dos países

ricos tenha aumentado consideravelmente, ela não foi distribuída na mesma magnitude. De acordo com os autores, um dos motivos para isso foi a substituição do papel relativo na produção do setor industrial pelo setor de serviços, cuja média dos salários é menor do que a da indústria. Além disso, os autores enunciam a incapacidade dos governos de fazerem uso do sistema tributário para amenizar o crescimento dessa desigualdade. Como consequência, tem-se que grande parte dos trabalhadores não chegou a um nível de salário suficiente que os permita escolher por trabalhar menos. Pelo contrário, muitos “tiveram de aumentar as horas de trabalho para escapar à pobreza”, como colocam Skidelsky e Skidelsky (2011). Consequentemente, a previsão de Keynes de que nesse período a sociedade, de modo geral, alcançaria a condição de ter o suficiente para viver bem, estando imbuída da escolha por uma jornada de trabalho menor, não se concretizou para a maioria das pessoas.

Por último, mas não menos relevante, uma terceira resposta está na “natureza intrínseca dos desejos e satisfações humanos” – natureza esta que fora subestimada por Keynes. Enquanto o autor considerou que haveria um nível de riqueza que a sociedade pensaria ser suficiente, a realidade é que, em muitos casos, não existe limite aos desejos humanos: os indivíduos querem *sempre mais*. Todavia, o fato de que Keynes subestimara tal natureza “insaciável” dos desejos acabou por abrir espaço para interpretações a respeito do amor ao dinheiro com outras bases teóricas - que serão discutidas mais profundamente nos próximos capítulos. Nesse sentido é que Skidelsky e Skidelsky (2011, p. 46) discorreram acerca da insaciabilidade dos desejos humanos, tanto em sua ótica individual, como em sua ótica social. A primeira ótica leva em consideração a natureza dos desejos humanos no isolamento, enquanto a segunda a considera em relação aos outros - uma vez que, embora os desejos em si sejam individuais, “a forma como são expressos, a forma como são encorajados ou reprimidos, é social”.

Como Skidelsky e Skidelsky (2011, p. 46) colocam, segundo a abordagem individual, são três os elementos que auxiliam o entendimento da insaciabilidade dos impulsos humanos. O primeiro deles está na “inquietação inata”, conceito descrito pelo autor Tibor Scitovsky (1976), em seu livro *The Joyless Economy*. Ao satisfazer suas necessidades, o homem não atingiria um estado de “tranquilidade satisfeita”, mas de persistente insatisfação, que o levaria à busca por novidade e, satisfazendo tal busca, o ciclo se repetiria. Além deste, tem-se o conceito da “competição posicional”, que aponta para a existência de bens que simplesmente não podem ser obtidos por todos. Como exemplo, Roy Harrod (1958) descreveu os bens “oligárquicos”, que são inerentemente escassos – sejam fisicamente escassos ou socialmente escassos, no sentido de que a multiplicação desses bens na sociedade destruiria as características



que os tornaram desejáveis (e.g. bens apreciados por alguma elite que, ao perceber que seu consumo foi disseminado para classes mais baixas, deixa de comprá-los). Fred Hirsch (2015), por sua vez, renomeou tais bens como “bens posicionais”, uma vez que seu acesso não depende do poder aquisitivo de forma absoluta, mas da posição relativa de alguns frente a outros. Em terceiro lugar, há o bom e velho conceito tão apoiado pela economia tradicional: o ser humano é maximizador da utilidade racional. Por isso é que o economista Gary Becker vai relatar o lazer como o custo do indivíduo não trabalhar – segundo essa ótica, escolher entre trabalho e repouso seria “essencialmente um problema de distribuição de tempo” e não haveria motivo claro de se pensar que, à medida em que a riqueza aumentar, as horas de trabalho diminuirão, pelo contrário, “subirão à medida em que o custo de não trabalhar aumentar” (SKIDELSKY e SKIDELSKY, 2011, p. 48). Adicionalmente, Staffan Linder (1971) desenvolve tal visão afirmando que para que as pessoas realmente desistam de trabalhar, os rendimentos do trabalho e lazer devem se igualar e, segundo o autor, a única forma disso acontecer seria “enchendo” o lazer de bens de consumo (equipamentos).

Por sua vez, Skidelsky e Skidelsky (2011, p. 49) afirmam que a abordagem social para a insaciabilidade está no caráter relativo dos desejos humanos – as pessoas jamais estarão completamente satisfeitas com seu nível de riqueza material porque sempre haverá outras pessoas que possuem mais do que elas. Dessa maneira, a competição pela riqueza como meio de status social se transforma em um jogo de soma zero: o indivíduo gasta em bens de prestígio e, ao mesmo tempo em que alcança a importância que almeja, outros perdem-na. Como exemplo, Skidelsky e Skidelsky (2011, p. 50-51) citam que economistas e sociólogos pontuam três tipos de bens cujo fim é aumentar a posição social: (a) os “bens de onda”, que tornam-se desejáveis à medida em que outros os adquirem – a raiz destes está tanto na inveja como no “efeito manada”; (b) os “bens esnobes”, que, semelhantemente aos “bens oligárquicos”, tornam-se desejáveis à medida em que os outros não os têm – em geral, satisfazem o desejo do indivíduo de se diferenciar do restante da sociedade; e (c) os “bens de Veblen”, que são desejáveis à medida em que são caros e socialmente reconhecidos como caros.

Em suma, a insaciabilidade dos impulsos humanos contrasta diretamente com a subjacente hipótese de Keynes da utilidade marginal decrescente do rendimento. Entretanto, cabe ressaltar que o erro do autor não foi negar a existência da insaciabilidade. Pelo contrário, em seu ensaio, Keynes categoricamente afirma que era “verdade” que as necessidades humanas pareciam ser insaciáveis” (KEYNES, 1963, p. 361). Por outro lado, como já citado anteriormente, ao distinguir as necessidades humanas entre absolutas e relativas, o autor parece

dar maior importância às absolutas – que são, por sua vez, saciáveis – utilizando-se destas para fundamentar suas previsões. Com isso, Keynes “passou do ponto” em seu otimismo e subestimou o verdadeiro rumo que o sistema capitalista tomaria.

### **1.5 - As raízes do conceito**

Antes do aprofundamento do importante conceito do amor ao dinheiro, torna-se imperativo – e proveitoso, como para qualquer reconstrução histórica minimamente aceitável –, o esforço de mapear as possíveis raízes, fontes de influência e inspiração, que conduziram Keynes a enunciar sua abstração do amor ao dinheiro. Cabe ressaltar, entretanto, que o esforço ao qual esta seção se empenhará não se trata de um mapeamento exaustivo, nem tampouco independente ou inovador. Primeiro, como uma fragilidade comum a qualquer reconstrução histórica, as reflexões aqui contidas não poderão, de fato, representar e ilustrar com plena fidelidade tudo o que estava por trás da ideia do autor. Além disso, esta seção nada terá de pioneira. Antes, apoiada pelos trabalhos de Marchevsky (2014), Dostaler (2007 e 2009) e outros, apenas se trata de um pequeno reforço no intuito de sistematizar – em oito “pontos” – as origens do pensamento de Keynes sobre o amor ao dinheiro.

Como uma primeira raiz evidente, tem-se a repulsa do autor em relação à Era Vitoriana, período em que a Inglaterra crescera e consolidara-se como hegemonia econômica, política e militar sob a égide do governo da Rainha Vitória, entre 1837 até 1901. Este momento fora marcado por uma clara ascensão da classe burguesa e, conseqüentemente, de seus ideais e valores, intimamente ligados aos dos puritanos ingleses – como a unidade familiar e a sexualidade estritamente em seu sentido de procriação, o repúdio quase total ao prazer nas diferentes esferas da vida e a supervalorização da poupança, na qual a acumulação de dinheiro tornara-se um objetivo precioso. Dessa maneira, a moral da sociedade britânica na qual o autor vivia era marcada pelas conseqüências desse período e, como resposta, Keynes e seus aliados do Bloomsbury somavam esforços “revolucionários” em rejeitar tradições e combatê-las por meio da intelectualidade, da arte e da academia, embora no fundo, como Marchevsky assinala, todos não passassem de “bons burgueses” (MARCHEVSKY, 2014, p. 19). Nesse sentido, muito da visão de Keynes do desejo pela acumulação como patologia e expressão irracional do homem pode ser explicada, na verdade, por sua opinião em relação ao código moral e ético – em sua visão, também patológico e irracional – da sua época.

Outra influência importante é a crítica do autor à filosofia de Jeremy Bentham, filósofo e economista que lançara as bases do pensamento utilitarista. Segundo o utilitarismo, as intenções humanas se resumiam na busca em maximizar o prazer e minimizar a dor, o que, para

Keynes, devido ao caráter hedonista, provocava a “sobrevalorização do critério econômico” (MARCHEVSKY, 2014, p. 26). A opinião de Keynes pode ser entendida quando o autor, ao comemorar o fato de muito dos economistas, incluindo ele, terem “escapado da tradição benthaniana”, afirma que essa tradição seria a grande responsável pela “decaída moral” de sua época (KEYNES, 1971, p. 445). Nesse sentido, o enaltecimento do dinheiro como fonte de prazer humano ilustrado pelo *amor ao dinheiro* – “o problema moral” que assolava sua época (KEYNES, 1971, p. 268) – muito provavelmente possuía origens, segundo Keynes, na ética utilitarista de Bentham.

Por outro lado, uma das maiores influências da ética de Keynes adveio de um dos grandes pensadores de sua época, George Edward Moore, que fazia parte do grupo dos Cambridge *Apostles*. Em suma, os *Apostles* foram intelectuais precursores do Bloomsbury que muito inspiraram o grupo em que Keynes fazia parte. Embora Moore seja ainda enquadrado no grande “bloco” utilitarista, seu utilitarismo pouco conversa com o de Bentham – a não ser pelo consequencialismo de ambos, no qual “o julgamento de um ato decorre das características de suas consequências” (MARCHEVSKY, 2014, p. 23). Por sua vez, Marschevsky (2014) ressalta que o grande diferencial do ideal ético-filosófico de Moore está em sua concepção de que a qualidade do bom seria intrínseca e não analisável e em seu pluralismo, no qual, ao invés do “prazer” do utilitarismo hedonista, o que importava eram os estados de consciências que seriam bons em si mesmos – como a contemplação da natureza, os prazeres do sexo, a vida pacífica em comunidade, entre outros. Em alguns registros, Keynes cita a famosa obra de Moore, “*Principia Ethica*”, e até afirma que sua ética seria essencialmente aquela apresentada pela obra. Dessa forma, vemos que, em sua obra *Possibilidades*, Keynes faz uso da filosofia de Moore ao: (1) justificar, ainda que com claras ressalvas, o capitalismo e até a própria loucura do amor ao dinheiro como úteis para conduzir a sociedade, sob a roda da acumulação, à resolução do problema econômico; e (2) atribuir como fim aceitável da vida humana a conquista do estado de “bem viver”, um estado de consciência bom em si mesmo, no qual as pessoas estariam ocupadas contemplando a beleza da vida, desfrutando das artes e das relações humanas.

Ainda outra muito provável influência na concepção do “*money-motive*” está na visão de Keynes acerca da moeda em si e, principalmente, da moeda em sua função de “reserva de valor”. Como Gomarasca (2018, p. 18) coloca, Keynes reconhecia que a função primária do dinheiro como “unidade de conta” - a medida em que “dívidas e preços e poder de compra geral

são expressos” (KEYNES, 1978, p. 27) - e também sua função - ainda que limitada<sup>2</sup> - como “meio de troca” eram indispensáveis para o “bom funcionamento do sistema monetário”, pelo menos no mundo da economia clássica. Entretanto, diferentemente da forma com que a economia convencional enxergava o dinheiro – como um meio “transitório” e “neutro” (KEYNES, 1971, p. 408) – a teoria de Keynes atribuiu à moeda a capacidade de influenciar na tomada de decisão dos indivíduos, que não a utilizariam somente para realizar transações, mas também para o entesouramento, buscando a acumulação de riquezas em sua forma mais líquida. Por sua vez, Keynes acreditava que esta função aliada à preferência dos homens pela liquidez contribuía para que a sociedade, em busca de segurança frente às “incertezas do amanhã”, agisse de modo irracional: se enxergamos o dinheiro como um mero intermediário, sem significância em si mesmo, então acumulá-lo automaticamente torna-se sem sentido (GOMARASCA, 18, p. 25). Dessa forma, sob a égide dessa função monetária é que estaria à concepção de Keynes acerca do amor ao dinheiro. Pelas palavras de Gomasasca:

Nesse estágio, o dinheiro como reserva de valor entra em cena: que melhor proteção haveria contra os perigos do desconhecido do que acumular ativos líquidos? (...) “Nosso desejo de reter dinheiro como uma reserva de valor é um barômetro do grau de nossa desconfiança em nossos próprios cálculos e convenções acerca do futuro” (KEYNES, 1937, p. 216) (GOMARASCA, 2018, p. 24)

Em 1906, em uma mensagem de Keynes ao escritor britânico Strachey pode-se observar a admiração que o economista nutria pela ética do “esplêndido” – como assim o adjetiva - filósofo grego Aristóteles. Para Keynes, jamais, nem antes ou depois, houve tamanho “bom senso” como aquele demonstrado pela ética aristotélica. De fato, a concepção ético-econômica de Aristóteles parece ter influenciado profundamente a de Keynes. O filósofo diferenciara a economia doméstica, “oikonomike”, a arte da manutenção da casa, da “chrematistics”, a busca pela riqueza como meio para a satisfação pessoal. Segundo Marchevsky (2014, p. 35-36), enquanto a economia doméstica seria para Aristóteles algo natural e com um limite claro, a arte de adquirir seria “não originária da natureza” e infinita, na qual “não se pensa em viver bem, mas em viver e multiplicar, sem limite, a fortuna”. Além de também resgatar à fábula do rei Midas, o filósofo também apresenta uma concepção de boa vida que giraria em torno de um estado de satisfação e de plenitude e, inserido no contexto grego, parecia concordar com o

---

<sup>2</sup> Ver “*The Love of Money: On Menger and Keynes*” (1930) de Paolo Gomasasca para compreender o caráter limitado a que Keynes atribui à função monetária de “meio de troca”.

“consenso” de sua época de que uma vida de lazer estava muito acima de uma vida de trabalho. Com tantos elementos em comum, parece inegável o fato de que o economista

Como Marchevsky (2014) pontua, de forma consideravelmente paradoxal, tem-se a influência da religião judaico-cristã sobre a concepção de Keynes do *amor ao dinheiro*. Embora um declarado ateu e “imoralista”, a teoria econômica e a filosofia de Keynes aparentam carregar influências diretas e indiretas da ética cristã e, ao final de sua vida, o próprio autor reconhece que se equivocara em considerar os cristãos, ao invés da tradição bethaniana já citada, como os inimigos do avanço social. Como um forte exemplo da influência cristã, tem-se a teoria desenvolvida pelo conhecido frade católico Tomás de Aquino que justificava a condenação dos juros. Conforme Dostaler (2007, p. 163) destaca, essa teoria antecipou a visão de Keynes da eutanásia do *rentier* – fenômeno citado por Keynes em *Possibilidades*, como acontecimento “natural” à medida em que a sociedade chegasse ao ápice da abundância e o capital não mais fosse escasso. Além disso, Marchevsky (2014) ressalta que o repúdio do autor em relação à acumulação como objetivo de vida humano e à prática da usura muito se aproxima daquele encontrado no Novo Testamento com as palavras de Jesus e da própria posição adotada pela Igreja Católica durante a Idade Média.

Ainda que já citado anteriormente, torna-se imperativo reconhecer o contato do autor em relação à experiência socialista soviética no processo de construção do seu ideal do “*money-motive*”. Para Marchevsky (2014), aos olhos de Keynes, o grande benefício do Leninismo foi “construir uma sociedade na qual as atitudes motivadas pelo dinheiro têm sua importância relativa muito menor”. Em outras palavras, a realidade de uma sociedade na qual o dinheiro perdesse seu protagonismo na “mente e coração” das pessoas era em muito estimada por Keynes e muito provavelmente serviu para reforçar que a utopia com a qual o autor sonhava não seria, de fato, tão utópica assim. Entretanto, diferentemente do caminho em que Keynes explicita em *Possibilidades*, na experiência russa, como aprofundaremos mais à frente, o custo desse resultado foi sentido com a suplantação de um princípio ético inegociável: a liberdade individual.

Por fim, uma última e valiosa influência, digna do assunto principal do próximo capítulo desta obra, está na teoria psicanalítica sobre o dinheiro. Por motivos que serão expostos mais à frente, o conceito freudiano do desejo pela acumulação, que já era há tempos reconhecido e comentado na psicanálise quando Keynes resolveu utilizá-lo, parece constituir boa parte do fundamento sob o qual o economista construiu sua concepção do amor ao dinheiro. Além do protagonismo que todo o Bloomsbury atribuía às obras do pai da psicanálise, evidências

específicas do impacto dessas obras na opinião de Keynes encontram-se em diferentes citações do autor, que considerava Freud um dos grandes “gênios inovadores e perturbadores” de sua época, cujas teorias carregavam “algo novo e verdadeiro sobre a forma com que a psicologia humana funciona” (WINSLOW, 1986, p. 550) e na própria declaração do autor a Strachey de que estava prestes a completar a leitura de todas as obras do psicanalista (WINSLOW, 1986, p. 550).

Em suma, resgatando parte das considerações finais do segundo capítulo da obra de Marchevsky (2014, p. 49-50), o esforço de reunir as diferentes fontes de influência que contribuíram para a formação da concepção de Keynes sobre o *amor ao dinheiro* conduz o pesquisador a duas conclusões muito importantes. Em primeiro lugar, com origens advindas de campos do conhecimento tão variados entre si – como psicologia, filosofia, sociologia, história e política – torna-se claro que o pensamento keynesiano tinha como base a interdisciplinaridade. Em seguida, diferentemente do que a academia da teoria econômica costuma questionar, Keynes fez parte do grupo de pensadores – dentre eles Aristóteles, Tomás de Aquino e outros – que se preocupou em pensar a prática econômica com as questões éticas. Para o autor, a atividade econômica não poderia, nem deveria, ser vista como um fim em si mesmo. Antes, o que a justificava estava na finalidade que o autor a outorgava: a prática econômica é que permitiria a sociedade alcançar o estado de “bem viver”, a boa vida a qual Keynes tanto parecia ansiar. Como Davidson (2009, p. 11) coloca, para Keynes, um “bom conselho dos economistas” era a “condição necessária para encorajar a possibilidade de uma sociedade civilizada”.

A busca por reconstruir a cosmovisão de Keynes, em outras palavras, o esforço de enxergar usando as “mesmas lentes” do autor, enquanto compreendia o conceito do *amor ao dinheiro* não é tarefa fácil e, como já mencionado, enfrenta notáveis barreiras. Entretanto, mesmo com uma visão de mundo tão heterogênea e, por vezes, paradoxal, essa complexa tarefa apresenta especial proveito para aqueles que desejam mergulhar no entendimento deste conceito.

### **1.6 - Amor ao dinheiro: “patologia social” ou “motor econômico”?**

É exatamente enquanto descrevia as mudanças que a sociedade precisaria experimentar para alcançar esse “mundo ideal” que Keynes apresenta o conceito objeto desta obra – o “amor ao dinheiro” (“love of money”). Para o economista, um “pré-requisito”, um dos estágios mais importantes, para que o código moral da sociedade mudasse e as pessoas aprendessem a valorizar a virtude e a sabedoria consistia na perda do protagonismo social da acumulação de riqueza. Neste cenário, coloca Keynes, “nós seremos capazes de nos dar o luxo de acessar o

motivo [por trás] do dinheiro em seu verdadeiro valor” (KEYNES, 1963, p. 362). Finalmente: a que motivo, ou “*money-motive*” como bem o chama, o autor se referia?

O economista se referia ao amor ao dinheiro, sentimento este que se achava no âmago - na mais profunda e incontestável posição - do sistema capitalista. Tendo vencido o problema econômico da subsistência e possuindo o suficiente para viver dignamente, o amor ao dinheiro como uma posse, ou seja, como um fim em si mesmo, seria finalmente enxergado pela sociedade como a verdadeira morbidade que é - e sempre foi -, como uma daquelas “propensões semi-criminosas e semi-patológicas” atribuídas aos cuidados dos “especialistas em doenças mentais”, disse Keynes. Para ele, isso faria com que muitos dos costumes sociais e das práticas econômicas que eram mantidas a qualquer custo dentro da lógica de mercado, “por mais nojentas e injustas que fossem em si mesmo”, fossem enfim descartados da vida em sociedade. Embora tenha deixado claro que nem todos atingiriam tal estágio “superior”, o autor afirma com significativa convicção que, em 100 anos, essa condição seria a realidade do restante da humanidade.

Anos antes, em seu artigo “*A Short View of Russia*”, feito após sua viagem de lua de mel com Lydia Lopokova para a União Soviética, o autor categoricamente afirma estar cada vez mais claro para ele que o problema moral de sua época seria justamente esse amor ao dinheiro. Nessa citação, Keynes mostra que tal sentimento havia “contaminado” 90% das atividades da vida capitalista, enquanto a busca individual por segurança econômica tornara-se o esforço principal das pessoas, o dinheiro transformara-se na maior medida de sucesso e aprovação social e o instinto à acumulação consolidara-se como um fundamento da provisão necessária para a família e para o futuro. Como já citado anteriormente, embora Keynes definitivamente não demonstrasse apoio ao bolchevismo, cuja “concepção de liberdade ele achava ser repugnante” (DOSTALER, 2007, p. 164), o autor parece sugerir que o comunismo russo representava sim uma primeira - e confusa - agitação de mudança no modo de pensar da sociedade em relação ao dinheiro:

Uma revolução em nosso modo de pensar e sentir acerca do dinheiro pode se tornar o crescente propósito das encarnações contemporâneas do ideal. Quem sabe, nesse sentido, o Comunismo Russo represente a primeira confusa agitação de uma grande religião (KEYNES, 1972, p. 268).

Uma das razões para considerar o amor pelo dinheiro como o grande problema moral de sua era estava no fato de que, para o autor, essa inclinação “semi-patológica” estava, inclusive, intimamente ligada à eclosão de guerras entre nações. Segundo Dostaler (2009, p. 2),

Keynes identificava duas causas para o que chamaria da “Guerra Civil Europeia”: de um lado, a competição resultante da acumulação de riqueza – que durara um século e cujo montante não podia ser completamente consumido e, por isso, precisava ser destruído -, do outro, o descontentamento da classe mais pobre que, excluída do sistema pelo fato de ficar com as “migalhas” de uma “torta” econômica que só crescia, fomentava o nacionalismo e a guerra. Nesse sentido, enquanto a cobiça dos países por mais e a necessidade das classes “esquecidas” de desfrutarem do banquete, ambas diferentes manifestações do amor ao dinheiro, crescessem, os conflitos entre nações não cessariam.

Além disso, Dostaler (2009) deixa claro que o autor não considerava as consequências do amor ao dinheiro somente na esfera social. Para Keynes, o caráter destrutivo desse impulso minava tanto o homem quanto à natureza, metafórica e sarcasticamente pontuando que os homens destroem a “beleza do campo” porque o “esplendor inapropriado da natureza” não tem valor econômico e são capazes de até “desligar o sol e as estrelas” porque esses não pagam dividendos (KEYNES, 1982, p. 242).

Para Keynes, a acumulação de riquezas como um fim em si mesmo podia ser ilustrada pela antiga lenda do Rei Midas, uma figura histórica que, durante o oitavo século antes de Cristo, havia sido rei da Frígia – parte da atual Turquia. Além de constituir um território vizinho de Lídia, local conhecido como a origem da cunhagem de moeda, o reino da Frígia controlava importantes minas de ouro e prata, que o fizeram crescer e prosperar até o sétimo século A.C., antes da invasão dos cimérios e a dominação pelo império persa. Segundo Thomas Bulfinch (2011), o mito dizia que Midas, após ter abrigado Sileno, tutor de Dionísio, também conhecido como Baco, o deus olímpico do vinho, recebera do próprio Dionísio o direito de escolher qualquer recompensa que desejasse. Midas, um rei ambicioso e verdadeiro amante do dinheiro, escolheu que tudo o que tocasse fosse transformado em ouro. Triste pela escolha tão mal feita, Dionísio o concedeu seu desejo e despediu o rei Midas saltitante de alegria com sua recompensa. Logo mais essa alegria se transformaria em terror: o rei se dera conta de que até o que tentava comer ou beber transformava-se em ouro. Com o risco de morrer rico, mas faminto e sedento, Midas implorou ao deus do vinho que o libertasse de sua maldição. Por fim, Dionísio concordou e o instruiu a lavar-se nas águas do rio Paco – o que, segundo a tradição, explicava a tamanha abundância de ouro encontrada neste rio.

Parece ser um consenso entre os muitos autores que se debruçaram no entendimento do conceito de Keynes do amor ao dinheiro o fato de que Midas não representava somente “as tendências bulionistas da Ásia” (1982, p. 227), como cita o próprio economista. Antes, a



insaciabilidade do ambicioso rei era um fidedigno retrato da humanidade inflamada pelo desejo pela acumulação. Igualmente à lógica observada pelo desejo de Midas, no capitalismo “irreligioso” da atualidade, “enriquecer” tornara-se o processo de “acumular sem fim” (DOSTALER, 2009, p. 4).

Além disso, como Marchevsky (2014, p. 43) pontua, o mito de Midas é também “uma metáfora para a preferência pela liquidez”, uma vez que o desejo do rei “por acumular” cresce de acordo com o crescimento da riqueza, portanto, “quanto mais risco, menos se quer gastar”. Nesse sentido, o amor pelo dinheiro estaria diretamente ligado à preferência pela liquidez - sendo uma expressão desta última. Afinal, “a não ser atormentado por uma doença mental, porque uma pessoa desejaria manter dinheiro em forma líquida?” (DOSTALER, 2009, p. 10). Ainda, usando as palavras do próprio Keynes, “porque alguém fora de um asilo lunático desejaria usar dinheiro como reserva de valor?” (KEYNES, 1937, p. 216). Uma vez que a liquidez diz respeito à facilidade que um bem pode ser trocado por qualquer outro, sendo rapidamente transformado em meio de pagamento, o dinheiro se trata da encarnação “perfeita” desse conceito. Dessa forma, a preferência pela liquidez seria uma propensão psicológica ligada à insegurança dos indivíduos – que, direcionados por suas incertezas quanto ao futuro, “parcialmente movidos pela razão e parcialmente movidos pelo instinto” (KEYNES, 1937, p. 216), buscam manter parte de seus ativos em uma forma líquida e, em última instância, acabam por amar o que tem em suas mãos. Como afirma Gomarasca (2018, p. 24), esse “diagnóstico keynesiano” é “obviamente não-ortodoxo: nosso desejo por reter dinheiro como reserva de valor não é justificável como perfeitamente racional” e, certamente, não se trata de uma escolha que maximiza a utilidade individual - como pressupõe a economia clássica. É por isso que Keynes ressalta:

A posse de dinheiro real acalma nossa inquietação; e o prêmio que exigimos para emprestar nosso dinheiro [a taxa de juros] é a medida do grau de nossa inquietação (KEYNES, 1937, p. 116).

Segundo Keynes (1983, p. 173), essa busca pela liquidez, esse “sentimento em relação ao dinheiro”, atua no nível “mais profundo de nossa motivação” e é evidenciado especialmente nos momentos em que “se enfraquecem as mais elevadas e as mais precárias convenções”. Quanto a essas convenções, Belluzzo (2016, p. 73) afirma que, na perspectiva de Keynes, elas não têm fundamentos capazes de “livrá-las da incerteza radical em que os proprietários de riqueza estão mergulhados”. Por isso, essas convenções escancaram a precariedade da condição

humana, que necessitaria de “âncoras sociais para sua reprodução” - assunto que será mais discutido no capítulo seguinte.

Em suma, o dinheiro dá ao homem um gosto irreal de imortalidade. De fato, para Keynes, o amante do dinheiro está sempre “tentando garantir uma imortalidade hipotética e ilusória” em tudo o que faz (KEYNES, 1963, p. 363). Na realidade, estando ligado ao instinto da morte e o desejo pela sobrevivência, o amor ao dinheiro, observado pelo autor, atua como um “coadjuvante da seleção natural” (KEYNES, 1983, p. 284). Embora sem muitos detalhes, o que Keynes parece sugerir é que, dentro do “capitalismo irreligioso” da época, a busca pela acumulação do dinheiro como uma forma de sobreviver à incerteza futura acaba por “ajudar” a seleção natural: os bem-sucedidos, que, movidos pelo desejo de solucionar o problema econômico, alcançam o mínimo suficiente para sobreviver, são quem perpetuam a linhagem da humanidade – e a lógica da acumulação.

Dostaler (2009, p. 9) também afirma que, segundo a opinião de Keynes, esse desejo por reter (ou acumular) dinheiro estava também ligado ao “adiamento do consumo, à abstinência e à negação do prazer”. Dessa forma, uma combinação do ideal puritano e da moral vitoriana – amplamente criticados por Keynes e seus amigos do Bloomsbury -, fazia com que a sociedade, em suas raízes, valorizasse a atitude abnegada de recusa aos prazeres “mundanos” que, eventualmente, o consumo também poderia oferecer. Dessa forma, Keynes associava o “dever de poupar” como tendo se tornado uma virtude para a sociedade, de modo que, “ao seu redor”, estavam todos aqueles “instintos do Puritanismo que, em outras épocas, havia se isolado do restante do mundo e negligenciado as artes da produção bem como as do prazer” (KEYNES, 1971, p. 11).

Ao mesmo tempo, há também uma esfera “útil” a qual Keynes atribuía ao conceito do amor ao dinheiro: a de funcionar como uma forma do homem canalizar seus impulsos sádicos, aqueles que levam homens a tratarem outros homens como objetos. Para o autor, o dinheiro representava uma alternativa menos “ameaçadora” para que o homem direcionasse suas intenções obscuras e perigosas em sua “busca inconsequente por poder pessoal e autoridade e outras formas de auto engrandecimento”. Não sendo satisfeitos no dinheiro, esses impulsos poderiam ser canalizados para coisas consideravelmente piores e mais cruéis – podendo chegar tão longe quanto o impulso a matar. Nesse sentido, o autor sabiamente pontua:

É melhor que um homem tire proveito sobre seu balanço bancário do que sobre seus companheiros; e ainda que o primeiro seja às vezes denunciado como sendo um meio para o último, às vezes, ao menos, é uma alternativa (KEYNES, 1936, p. 374).

Além disso, como já mencionado, estando no âmago do sistema capitalista, o amor ao dinheiro seria o seu verdadeiro motor, segundo Belluzzo, “o sentimento que move o indivíduo na economia mercantil-capitalista” (2016, p. 41), conduzindo a sociedade à acumulação da riqueza e, conseqüentemente, à resolução do problema econômico. Dessa forma, para Keynes, embora incapazes de desfrutar da abundância em si, seriam justamente os “cansativos” fazedores de dinheiro (“*money-makers*”) que carregariam “no colo” toda a sociedade junto com eles até a abundância econômica (KEYNES, 1963, p. 362). Como Belluzzo (2016, p. 41) destaca, segundo Keynes, embora a acumulação de riqueza degenerasse em “vício e tormento” para o homem moderno, ela seria benéfica quando dirigida ao progresso material das comunidades, disseminando confortos e facilitando a vida moderna. Dessa maneira, remonta-se o caráter “ambíguo” da visão de Keynes ressaltado na segunda seção, antes relacionado ao sistema capitalista, agora ligado à principal máquina deste sistema: o amor ao dinheiro. Embora patológico e até “semi-criminoso”, a utilidade desse impulso deveria ser considerada quando visto como um meio para um fim proveitoso, o qual toda a sociedade buscava ainda que sem saber. Isso parece estar presente nas reflexões encontradas nos primeiros escritos do autor, mencionadas por Dostaler:

Essas ideias aparecem nas suas primeiras notas de aula: “O valor ético da riqueza não é facilmente justificado a não ser que consideremos o estado atual das coisas como puramente transitório” (KP, UA/6/15, p. 45) (DOSTALER, 2007, p. 164).

Por sua vez, Paesani (2017, p. 256-257) resume muitos os pontos aqui discutidos destacando três sentidos contidos no conceito do amor ao dinheiro. Primeiramente, o amor ao dinheiro seria o amor pela “acumulação sem fim”, o que, embora questionável em diversos termos, contém um “elemento construtivo”: o de ser o motor do investimento, do crescimento e do progresso material. Em um segundo “nível”, o amor ao dinheiro seria o amor pela “remuneração e riqueza conspícuas como marcas de sucesso pessoal e reconhecimento”, levando à “divisão social, à distribuição desigual e à má alocação de recursos”. Ainda em um terceiro nível, o amor ao dinheiro teria sua esfera irracional ligado à segurança econômica e à acumulação.

Portanto, para uma compreensão correta acerca do amor ao dinheiro, tendo em vista as contribuições de Keynes, não se pode subestimar seu caráter dúbio: ainda que constitua uma neurose, um impulso patológico e irracional do homem, o amor ao dinheiro é o motor capaz de fazer a roda capitalista girar. Por sua vez, é somente essa roda que, tendo “girado” o suficiente,

conduzirá finalmente a sociedade ao estado do “bem viver”. Nem apenas uma patologia, nem apenas um motor. Segundo Keynes, o amor ao dinheiro é doentio, mas, sobretudo e tão somente por agora, necessário.

## Capítulo 2 - A Psicanálise e o “amor ao dinheiro”

### 2.1 - Considerações iniciais

As contribuições de Freud, o fundador da psicanálise, no entendimento da mente humana e no tratamento de doenças mentais revolucionaram o ramo da psicologia e, até hoje, reverberam nos mais diferentes temas e áreas de estudo. Dado o objetivo de elucidar o conceito do “amor ao dinheiro” - uma expressão majoritariamente mental dos indivíduos - a tarefa de compreender, ainda que vagamente, o que a psicanálise diz sobre o tema não poderia ser subestimada.

Nesse sentido, este segundo capítulo busca examinar a contribuição da psicanálise para o conceito do “amor ao dinheiro”, com destaque para as contribuições de Sigmund Freud. Para tanto, a primeira seção investiga a importância da teoria freudiana para a formação do conceito do amor ao dinheiro segundo a ótica de Keynes. Além disso, nela será apresentada uma cronologia do tema do dinheiro ao longo das obras de Freud. Em seguida, as seções 2.2 e 2.3 apresentam, respectivamente, o curioso esquema freudiano em relação ao dinheiro e ao apego ao dinheiro. Desde agora, cabe a orientação de que, dada a excentricidade e eventual asquerosidade das ideias que serão apresentadas, a melhor maneira de lê-las é desfazendo-se de qualquer preconceito, mantendo firme o genuíno intuito de compreender a visão psicanalítica. Por fim, uma reflexão acerca da existência de uma teoria “freudiana-keynesiana” é feita com o intuito de esclarecer e incentivar possíveis novos trabalhos na área.

### 2.2 - Keynes, Freud e o dinheiro

Evidências<sup>3</sup> mostram a estima que Keynes nutria por Sigmund Freud, seu contemporâneo, cuja expressividade em sua época crescia gradativamente e capturava a atenção de muitos intelectuais, incluindo aqueles do Bloomsbury, grupo o qual Keynes fazia parte. Nesse sentido, é preciso destacar a importância da teoria psicanalítica para a formação da concepção de Keynes acerca do amor ao dinheiro.

Como uma primeira fonte que evidencia essa importância, no trecho a seguir de *Possibilidades*, Keynes (1963) aponta para o estágio oriundo da acumulação de riqueza, no qual

---

<sup>3</sup> Como já citado anteriormente na seção 1.5, Winslow (1986, p. 550) cita duas cartas de Keynes referindo-se ao autor, no ano de 1925. Na carta a James Strachey, Keynes revela que estava próximo de completar a leitura de todos os livros de Freud. Na carta ao “*Nation and Athenaeum*”, Keynes chama Freud de um dos “inovadores e perturbadores gênios” de sua época e classifica o conteúdo das teorias de Freud como “algo novo e verdadeiro”. Forrester (2017) afirma que, no caso desta última carta, Keynes a escreveu em resposta ao conflito de dois de seus amigos - Ramsey e Wittgenstein - que divergiam em suas opiniões em relação a Freud. Como Forrester coloca, ao seu amigo crítico de Freud, Wittgenstein, Keynes argumenta que Freud falava “muito diretamente” e “muito verdadeiramente” às nossas intuições para ser descartado (2019, p. 18).

o problema econômico seria finalmente resolvido e o amor ao dinheiro, pela grande maioria, superado. Nesse estágio, a acumulação de riquezas perderia sua alta importância social e, como consequência, o autor afirma:

Nós seremos capazes de nos dar o luxo de acessar o motivo [por trás] do dinheiro em seu verdadeiro valor. O amor ao dinheiro como uma possessão - diferentemente do amor ao dinheiro como um meio para os prazeres e realidades da vida - será reconhecido pelo o que é, uma morbidade um tanto quanto nojenta, uma daquelas semi-criminosas, semi-patológicas propensões que são entregues com tremor aos especialistas em doenças mentais (KEYNES, 1963, p. 362-363).

A fala de Keynes carrega três elementos-chave que, em suas entrelinhas, podem configurar referências indiretas à ótica psicanalítica do amor ao dinheiro. Em primeiro lugar, a escolha do substantivo “morbidade” e do adjetivo “semi-patológicas” muito provavelmente não foi à toa. Essas duas palavras, como já apresentado, expressam a visão do autor de que o apego ao dinheiro não seria um mero traço de personalidade ou até do comportamento de alguns, mas, conforme afirma a psicanálise, seria a expressão de uma obsessão, uma neurose a ser superada por meio de tratamento mental. Além disso, o uso da expressão “um tanto quanto nojenta” referindo-se à morbidade também não parece ter sido feito ao acaso - uma vez que inúmeros outros termos poderiam facilmente substituí-la sem que a ênfase semântica fosse perdida. Como será exposto na seção seguinte, a temática do dinheiro e do apego ao dinheiro para a psicanálise se dá em um contexto excêntrico e curioso: Freud propõe a equivalência simbólico-psíquica do dinheiro às fezes e a conexão entre o apego ao dinheiro e a defecação. Sem dúvidas, qualquer conhecedor dessas relações as classificaria como “nojentas”. Em terceiro lugar, ao reservar essas propensões aos “especialistas em doenças mentais”, Keynes diretamente evoca a esfera psicológica na questão e, novamente, exhibe familiaridade com a mesma.

Outra fonte de evidência da importância atribuída por Keynes a Freud encontra-se no segundo volume de um dos livros mais famosos do autor, “*A Treatise on Money*”. Neste, ao falar sobre o ouro, o autor remonta à opinião do psicanalista com o intuito de fortalecer a sua própria:

Dr. Freud relata que existem razões peculiares profundas em nosso subconsciente por que o ouro em particular deveria satisfazer fortes instintos e servir como um símbolo (KEYNES, *A Treatise on Money*, 1930, p. 258).

A partir dessa passagem não restam dúvidas de que o autor possuía pleno conhecimento do que a teoria psicanalítica afirma acerca do dinheiro - das “razões peculiares profundas” que

fazem parte da explicação psicanalítica da coisa. Ainda de forma mais clara, nas notas de rodapé das páginas 258 e 259, Keynes concebe o que chama de “teoria freudiana do amor ao dinheiro”, indicando obras que comporiam o núcleo conceitual dessa teoria - obras de Freud e de dois de seus conhecidos seguidores, Sándor Ferenczi e Ernest Jones.

Torna-se relevante, agora, pontuar a trajetória do assunto do dinheiro presente nas contribuições teóricas do “pai da psicanálise”. Como Rodrigo Diniz (2011), em “O Dinheiro na Teoria Psicanalítica”, bem pontua, tem-se que o tema do dinheiro ganhou relevância na obra freudiana à medida em que se construía, “através da Psicanálise e seu ‘corpo teórico’”, uma “compreensão de seus diversos significados nos ‘intercâmbios relacionais’ e na clínica psicanalítica” (p. 1). Em outras palavras, a prática clínica e o desenvolvimento e fortalecimento do corpo teórico psicanalítico foram os principais habilitadores para que o assunto do dinheiro ganhasse gradativa relevância no trabalho de Freud.

Nesse sentido, de maneira cronológica, segundo Da Silva e Henriques (2017, p. 171-174), as primeiras inquietações de Freud em relação ao dinheiro aparecem em duas de suas cartas escritas ao longo de 1897 e remetidas a Wilhelm Fliess (FREUD, 1986), um polônes médico e amigo de Freud. Nessas cartas, o autor faz “analogias iniciais” entre fezes e dinheiro, dinheiro e sujeira e articula, “de forma despretensiosa” e ainda não exaustiva, alguns dos conceitos fundamentais da teoria psicanalítica que serão posteriormente explanados - como o de recalçamento, neurose obsessiva, zonas erógenas, erotismo anal e outros. Anos depois, em 1900, em sua obra *A interpretação dos sonhos II*, Freud retoma o assunto a partir da análise dos sonhos com estímulo intestinal, alegando que esses “lançam luz” do simbolismo que os envolve e “confirmam a ligação entre o ouro e as fezes”, que seria também sustentada por “numerosas provas oriundas da antropologia social” (FREUD, 1996a, p. 436). Como colocam Da Silva e Henriques, cinco anos adiante, em 1905, o tema passa a ter maior delimitação nos *Três ensaios sobre a teoria da sexualidade*, nos quais, estabelecendo o conceito de zonas erógenas - órgãos do corpo que fornecem excitação e são as fontes do que a psicanálise chama de “pulsões parciais” - o autor afirma que a criança expressa suas primeiras relações de negociação no ato de defecar - exercendo sua docilidade ou hostilidade ao concordar ou recusar-se a “presentar” sua mãe com as fezes, que teriam sentido de “dádiva” (ou presente) como também sentido do próprio “bebê” - uma vez que, em seu estágio cognitivo, bebês as enxergam como extensão do seu próprio ser (FREUD, 1996b, p. 119-215).

Por sua vez, em 1908, Da Silva e Henriques (2017) pontuam um evento importante: Freud lança a primeira das duas obras consideradas as mais importantes em relação ao tema. Em *Caráter e erotismo anal*, o autor descreve analogias entre traços de caráter e a relação

dinheiro-sujeira-sexualidade, pontuando como a “ordem”, a “parcimônia” e a “obstinação”, juntas, correlacionam-se com os comportamentos das funções e órgãos corporais na infância de alguns (FREUD, 1996c, p. 157-164). Anos depois, em 1913, com a obra *Sobre o início do tratamento*, são feitas contribuições acerca dos mecanismos determinantes dos diferentes tipos de neuroses que acometem os pacientes, afirmando que a mente humana sofre transmutações psíquicas ao longo da vida junto com o desenvolvimento da função sexual (FREUD, 1996d, p. 137-272). Por fim, em 1917, tem-se *As transformações do instinto exemplificadas no erotismo anal*, a segunda obra fundamental para o tema. Nela, como Da Silva e Henriques (2017) ressaltam, Freud trilha o caminho das transformações das pulsões, aberto quatro anos antes, e delimita uma cadeia simbólica de identificação na qual as crianças, inconscientemente, levam ao patamar de igualdade os conceitos de fezes, bebê, dinheiro e falo (FREUD, 1996e, p. 133-143).

Dada a quantidade de trabalhos designados ao tema do dinheiro nas diferentes fases da vida de Freud, segundo Da Silva e Henriques (2017, p. 180), a importância desse tema de maneira nenhuma “se atenua” para o autor. Antes, é em Freud que se viabiliza o “aclaramento” do dinheiro como objeto não apenas “representacional de necessidades”, mas “constitutivo e estruturante do ser”. Ou seja, para o “primeiro psicanalista”, o dinheiro, junto a outros objetos simbólicos e representativos, não seria um mero meio para a satisfação de desejos econômicos, mas revelaria ligações profundas e formativas no desenvolvimento psíquico das pessoas. Além disso, para Freud, o dinheiro aparece “permeado por diversas simbolizações”, atrelando-se de forma permanente aos “distintos mecanismos do aparelho psíquico” (DA SILVA e HENRIQUES, 2017, p. 180). Tais “simbolizações” e “distintos mecanismos do aparelho psíquico” serão alvos dos esforços deste trabalho na próxima seção.

### **2.3 - O dinheiro na psicanálise: “razões peculiares profundas”**

Freud, por meio do conhecimento das dinâmicas sociais ao longo da história, observou que o dinheiro sempre esteve “intimamente ligado à sujeira”, por isso, registrou:

[...] onde quer que tenham predominado ou ainda persistam as formas arcaicas do pensamento - nas antigas civilizações, nos mitos, nos contos de fadas e superstições, no pensamento inconsciente, nos sonhos e nas neuroses - o dinheiro é intimamente relacionado com a sujeira. Sabemos que o ouro entregue pelo diabo a seus bem-amados converte-se em excremento após sua partida, e o diabo nada mais é do que a personificação da vida instintual inconsciente reprimida. Também conhecemos a superstição que liga a descoberta de um tesouro com a defecação, e todos estão familiarizados com



a figura do ‘cagador de ducados’ [Dukatenscheisser]’. Na verdade, segundo as antigas doutrinas da Babilônia, o ouro são ‘as fezes do Inferno’ (Mammon = ilu manman) (FREUD, 1996b, p. 162-164).

No capítulo 12 do livro “*What is money?*”, de John Smithin (1999), Dostaler e Maris salientam que Freud e seu discípulo Ferenczi reconhecem - e exemplificam - o caráter fecal do dinheiro na linguagem e nos contos populares. Quanto à linguagem, os autores citam as expressões “*to do one’s business*” (“fazer o seu negócio”), aplicada quando outros estão defecando, e “*money doesn’t smell*” (“dinheiro não fede”), atribuída ao imperador Romano Vespasiano e que significa que o dinheiro não é contaminado por suas origens - nesse caso, um imposto de urinação estabelecido pelo imperador, uma origem socialmente suja. Quanto aos contos, têm-se os famosos exemplos da galinha dos ovos de ouro e do burro que “fazia” ducados - cuja estátua tornou-se uma fonte na cidade de Luxemburgo.

Ao mesmo tempo, tal observação sustentava as descobertas em relação ao dinheiro e, principalmente, em relação aos mecanismos psíquicos formativos da mente humana e de suas patologias que o psicanalista fazia com o decorrer da prática clínica. Como exemplo, pode-se citar o famoso caso do *Homem dos Ratos*, publicado pelo psicanalista em 1909.

De maneira sucinta, o *Homem dos Ratos* descreve a história clínica de um jovem paciente de Freud, o tenente Ernst Lanzer. Ernst foi apresentado a Freud por um amigo enquanto passava por um episódio de neurose obsessiva: o tenente havia contraído uma dívida ínfima e, ainda muito afetado após ouvir de um tenente cruel a história de um castigo militar sádico praticado no leste, um pensamento intrusivo lhe ocorre afirmando que, se não pagasse a dívida, tal castigo sádico seria aplicado também a seu pai - já morto - e a sua dama amada. No castigo, amarrava-se a vítima e um balde contendo um rato vivo era colocado em suas nádegas. Acendendo uma chama embaixo do balde, o rato agitava-se em busca de uma saída e consumia parte da pessoa. Apesar da absurdez, Ernst é profundamente oprimido pelo pensamento e, se deparando com alguns impedimentos, articula maneiras também absurdas de pagar a dívida, vendo-se preso em um ciclo de idas e vindas de “razoabilidade”, cercado pela dívida e pela procrastinação, sem conseguir quitar a dívida e cada vez mais perto do amedrontador - mas impossível - cenário em que seus queridos sofreriam o cruel castigo.

Depois de algumas consultas, Freud percebe que o episódio não se tratava de um caso isolado, mas de um dentre muitos outros pensamentos obsessivos que acometeram e acometiam Ernst. Além disso, aprofundando-se no contexto e na mente do paciente, Freud descortina a existência de uma recorrência nas palavras que envolviam o conflito de Ernst e compreende

que todas as associações que o homem fazia remetiam a uma espécie de ambivalência de sentido, escondendo simbologias psíquicas profundas que giravam em torno da “dívida” (dinheiro) e da relação do homem com seu pai falecido. O cruel castigo, na verdade, fazia parte das fantasias sádicas do homem que, imaginando-se sofrendo e praticando-as, vê-se dividido em dois pólos. Então, esses dois pólos passam a ser objetos de recalçamento alternados e, sendo ideias desejanter intoleráveis para Ernst, que abominava o fato de carregar uma fantasia tão cruel e absurda, a mente do paciente passa por uma substituição do conflito: Ernst vê-se preso em um conflito pouco razoável, mas menos odioso que o primeiro.

Como destaca Christian Dunker em seu vídeo “O caso do homem dos ratos | Christian Dunker | Falando daquilo 26” (2018), esse caso representou, para Freud, um marco teórico, fazendo-o migrar seu interesse na histeria para o interesse nos fenômenos ligados à neurose obsessiva (DUNKER, 2018). Além disso, como ressalta Diniz (2011, p. 2), é após a análise desse caso e a observação das diferentes equivalências simbólicas nele presente que Freud é levado a escrever a primeira obra fundamental na temática do dinheiro à luz da psicanálise. Nesse sentido, cabe aqui aprofundar o mecanismo exposto por Freud acerca dessas equivalências simbólicas, como vemos, por exemplo, no trecho abaixo:

Nos produtos do inconsciente - ideias espontâneas, fantasias e sintomas - os conceitos de fezes (dinheiro, dádiva), bebê e falo mal se distinguem um do outro e são facilmente intercambiáveis (FREUD, 1996e, p. 136).

Entretanto, antes de destacarmos o mecanismo freudiano em relação ao dinheiro, alguns conceitos básicos da psicanálise tornam-se necessários. Inicialmente, como destaca Alejandro Viviani (2014), segundo a teoria psicosssexual freudiana, a “problemática” do “ser” e do “ter” é sempre presente na criança. Primeiramente, a mente da criança tem-na como o próprio objeto. Em seguida, conforme seu desenvolvimento cognitivo, a lógica passa a ser “se tenho o objeto, não o sou”. Acrescido a essa problemática, tem-se a “pulsão” - conceito no limiar entre o psíquico e o corporal - e a “fonte” dessa pulsão - lugar onde surge a excitação (zona erógena). Além desses, o conceito de “impulso” se trata da exigência de esforço que se impõe ao psiquismo em busca de um “objeto” que tem como “finalidade” (ou “alvo”) a satisfação do indivíduo. De forma sintética, a zona erógena desperta uma pulsão que, por sua vez, impulsiona a busca por um objeto cujo alvo é satisfazer essa pulsão despertada. Segundo o autor, “qualquer parte do corpo pode ser zona erógena” - como os genitais, a boca, o ânus e o canal anal - enquanto os objetos pulsionais são partes destacáveis do corpo - como o seio, as fezes, o falo e, com a adição de Lacan, até o olhar e a voz (VIVIANI, 2014, p. 60-61). Entretanto, é cabível

mencionar que, como afirma Diniz, as quantidades de excitação que provêm das zonas erógenas não passam pelas mesmas alterações nem têm o mesmo destino ao longo da vida. De modo abrangente, só uma parcela delas é que será utilizada na vida sexual, enquanto outra parte será desviada dos fins sexuais e dirigida para outros fins (DINIZ, p. 3) - processo esse chamado de “sublimação” e que será explanado mais adiante.

Como Da Silva e Henriques enunciam, o fato das fezes provirem do corpo do bebê faz com que esse às enxergue como um bem essencial e valioso, tratando-se de “algo em que o bebê dispõe de propriamente seu e que já não tenha sido adquirido de fora” (DA SILVA e HENRIQUES, 2017, p. 174). Nesse sentido, Alejandro coloca que pela oralidade a demanda é feita do bebê para a mãe. Entretanto, na analidade, a demanda é feita da mãe ao bebê: a mãe demanda da criança as fezes e, por isso, as fezes passam a ter para a criança o significado de “dádiva”, presente que a criança dá à sua mãe. Dessa maneira, as fezes “se constituem como primeiro objeto de troca”, uma vez que, “além das sensações de volúpia mescladas às sensações dolorosas pertinentes ao próprio ato de defecar, a criança expressa no ato, através do auto controle esfinteriano, a relação de negociação afetiva com a mãe, por quem é cuidada, recusando ou concordando com o que lhe provir” (DA SILVA e HENRIQUES, 2019, p. 174-175). Como adiciona Viviani, mediado pela dádiva, no ato de defecar a criança estabelece com o outro um “ato social”:

Neste intercâmbio, na defecação, como dizia Freud, a criança tem que decidir entre o narcisismo e o amor objetal, entre entregar as fezes, sacrificá-las ao amor ou mantê-las para uma satisfação auto erótica como afirmação (VIVIANI, 2014, p. 62).

Uma vez que as fezes adquirem tal significado psíquico, posteriormente, a criança transfere o interesse por essa substância “imunda” pelo interesse por outra, que é apresentada para ela como a “mais valiosa dádiva da vida”: o dinheiro (DINIZ, p. 7). Em concordância, Belo e Marzagao (2006, p. 110) afirmam que “o primeiro significado do interesse de uma criança pelas fezes baseia-se, portanto, na ideia de dádiva, de presente”. É por este motivo que a criança “dá valor a essa outra dádiva que é o dinheiro”. Todavia, as razões para essa tão categórica - aos olhos de Freud - equivalência são diversas e diferentes autores pontuam e destacam-nas com intuito de reconstruir a opinião freudiana.

Para Da Silva e Henriques (2017, p. 172-175), Freud correlaciona, inicialmente, o dinheiro às fezes por meio da sujeira - uma vez que, por exemplo, desde cedo as crianças são educadas por seus pais a sempre lavarem suas mãos após tocar em dinheiro. Entretanto, o autor também considera que a neurose trabalha através de um forte mecanismo de “formação reativa”:

muito possivelmente o contraste existente entre a substância mais preciosa que o homem conhece (o ouro, simbolizando o dinheiro) e a mais desprezível (as fezes) tenham conduzido a essa identificação específica desses dois objetos. Além disso, outra possível fonte de equivalência que os autores destacam está no fato de que o interesse erótico na defecação acaba desaparecendo em um período simultâneo ao aparecimento do interesse no dinheiro - que não se fazia presente na infância - o que, segundo Freud, facilita a transferência dessa “impulsão primitiva, que estava em processo de perder seu objetivo, para o nosso objetivo emergente”. Uma quarta explicação dada pelos autores está na simbolização de “troca” que se encontra presentes nos dois objetos. Em suas palavras, “se historicamente o dinheiro surge como facilitador do processo de troca de mercadorias entre as comunidades, no indivíduo ele facilita a transferência da pulsão (anal).”

Por sua vez, Dora Tognolli (2014, p. 101) levanta hipóteses diferentes para a existência dessa correlação entre os objetos. Para a autora, o objeto anal representado pelas “fezes e seus equivalentes” carrega traços particulares: embora não exista para o outro antes de sua excreção, mal aparece e já desaparece para o sujeito que o “fez”. Em outras palavras, quando é expulso, logo é aniquilado. Nesse sentido, as fezes, de modo semelhante ao dinheiro, representam “um objeto de alto custo, um fazer que dá trabalho e logo se perde na rede social”. Além disso, é também um objeto maldito, um tabu social que jamais deve ser tocado. A partir disso, tais objetos conduzem o sujeito a duas problemáticas ou, em suas palavras, dois diferentes registros obsessivos: (1) de que o outro não aprove o que sai de dentro do sujeito, o que o sujeito produz; e (2) de que, ao dar, o sujeito se perca - a saída desse impasse seria, então, reter. A correlação simbólica entre os dois objetos seria, então, de “valor-sujeira” e de “retenção-vergonha”.

Em suma, apesar das diferentes possíveis explicações para a equivalência simbólica do dinheiro e as fezes, considerando a excentricidade e a complexidade de todas elas, não seria em nada errôneo categorizá-las, assim como Keynes (1963) o fez, de “razões peculiares profundas”.

#### **2.4 - O caráter anal: uma morbidade “um tanto quanto nojenta”**

Uma vez discutida parte da contribuição da psicanálise para o tema do dinheiro, torna-se fundamental, dado o objetivo deste trabalho, avançar mais uma milha: o que a psicanálise diz acerca do amor ao dinheiro? O que seria, aos olhos de Freud, a morbidade “um tanto quanto nojenta”<sup>4</sup> a que Keynes se refere?

Antes de tudo, Freud considerava o apego ao dinheiro como um dos três traços do caráter que ele categorizou como “caráter anal”: um caráter “excepcionalmente ordenado,

---

<sup>4</sup> KEYNES, John Maynard. *Possibilidades Econômicas para Nossos Netos*. 1963, p. 361-362.

parcimonioso e obstinado”. Com a finalidade de logo mais aprofundar a configuração desse caráter, cabe aqui compreender os possíveis mecanismos por trás de sua formação. De modo geral, acerca da formação do caráter, o autor alegou:

De qualquer modo, podemos estabelecer uma fórmula para o modo como o caráter, em sua configuração final, se forma a partir dos instintos constituintes: os traços de caráter permanentes são ou prolongamentos inalterados dos instintos originais, ou sublimação desses instintos, ou formações reativas contra os mesmos (FREUD, 1996b, p. 164).

Em outras palavras, Winslow (1986, p. 556) ressalta que, no esquema freudiano, “interesses conscientes têm conexões com interesses inconscientes primários; eles são transformações desses interesses primários”. Segundo Freud, essas transformações se dão em três direções: (1) “prolongamentos inalterados”; (2) “sublimação”; ou (3) “formações reativas”.

Por sua vez, Winslow (1986) afirma que Alfred Ernest Jones, psicanalista inglês, fiel seguidor e biógrafo oficial de Sigmund Freud, explica com clareza acerca dos complexos movimentos psíquicos por trás do processo de sublimação. Segundo a nomenclatura de Jones, esse processo pode ser dividido em dois estágios, o estágio de “formação do símbolo verdadeiro” (*true symbol formation*) e o estágio de “sublimação” em si. Dessa forma, na tentativa de buscar diretamente por seus interesses primários - transcrevendo na terminologia anteriormente apresentada, no impulso por satisfazer suas pulsões com objetos pulsionais - crianças encontram hostilidade e oposição de seus parentes e de outros que apresentam figura autoritativa. Com o intuito de evitar tal oposição, interesses primários reprimidos se tornam interesses inconscientes. No nível consciente, seu lugar é tomado por objetos e atividades que - preservando uma conexão simbólica com os interesses primários - não provocam hostilidade ou oposição.

Dessa forma, o primeiro estágio de Jones acontece com a formação de um símbolo verdadeiro (*true symbol*) que, inicialmente, não apenas representa o interesse primário reprimido, mas extrai todo seu significado desse interesse. Já no estágio da sublimação, parte do resultado obtido no primeiro é desfeita: os interesses primários são sublimados. Isso traz efeitos intelectuais e afetivos. Intelectualmente, os objetos e atividades que foram alvos do interesse redirecionado começam a despertar interesse por si só, o que dá maior razoabilidade ao interesse. Afetivamente, parte do investimento emocional originalmente destinada aos objetos de interesse primário é transferida aos objetos substitutivos. Ao fim do processo, embora a conexão simbólica permaneça, os objetos e atividades secundários já não são mais

símbolos verdadeiros dos primários e resta, ao sujeito, um mix de elementos psíquicos racionais e irracionais (WINSLOW, 1986, p. 557-558).

Outro caminho possível da transformação é o da formação reativa, cujos interesses secundários seguem “sentido contrário” aos dos interesses primários reprimidos (VIVIANI, 2014, p. 60-62). Dessa forma, no intuito de auto-ajustar-se, evitando a oposição e a hostilidade, o sujeito apega-se a interesses antagônicos aos interesses primários indignos de aprovação ou aceitação.

Nesse sentido, Sándor Ferenczi, outro fiel seguidor de Freud, afirma que não seria improvável que “o prazer no ouro e na posse de dinheiro” - o amor ao dinheiro - representem a “substituição simbólica” (sublimação) “e a formação reativa do reprimido erostimo-anal” (FERENCZI, 1956, p. 279). Por sua vez, Freud enuncia que “as conexões entre os complexos do apego ao dinheiro e da defecação, aparentemente tão diversos, afiguram-se as mais extensas” (FREUD, 1996e, p. 162). Em concordância, retornando ao que Freud chama de “caráter anal”, Viviani (2014) salienta a relação entre o caráter e as zonas erógenas, afirmando que, segundo Freud, a ordem, a parcimônia e a obstinação - elementos que, combinados, resultam no “caráter anal” - são qualidades normais de pacientes nos quais a região anal teve grande importância na sua infância. Sendo o ânus e o canal anal zonas erógenas - capazes de despertar sensações de prazer quando estimulados - a postergação da defecação pode maximizar o prazer que as crianças obtêm do ato. Dessa forma, tal interesse na defecação pode seguir dois caminhos: o da formação reativa ou o da sublimação (VIVIANI, 2014, p. 60-62).

Rodrigo Diniz (2011), em seu artigo “O Dinheiro na Teoria Psicanalítica” (p. 2), afirma que cada um dos vocábulos (ordem, parcimônia e obstinação) abrange uma série de traços de caráter interligados. Por sua vez, Viviani (2014, p. 61) explica um pouco dos três traços. O traço da ordem - cujos equivalentes seriam, segundo Viviani, um sujeito excessivamente “metódico, honrado e decente” - diz respeito a um esforço individual como escrupulo no cumprimento de pequenos deveres e fidedignidade. O traço da obstinação (sujeitos pertinazes, inflexíveis, irredutíveis) pode facilmente “transformar-se em rebeldia e associar-se à cólera e aos ímpetos vingativos”. Por fim, o traço da parcimônia seria a expressão de uma forma extrema da avareza e da economia - sendo, portanto, o traço mais ligado ao apego ao dinheiro em si.

Essas crianças, segundo Freud, “obtinham prazer suplementar do ato de defecar, gostavam de reter as fezes” e, quando adultos, “se lembram de ter feito uma série de coisas indecorosas” com esse objeto pulsional (DINIZ, 2011, p. 2). Entretanto, cabe mencionar que esses indivíduos não encontram qualquer resquício dessas fraquezas e idiosincrasias depois do término das suas infâncias, o que aponta que, no seu desenvolvimento, seja por meio da

sublimação ou da formação reativa, a zona anal perdeu sua significação erógena. Ainda assim, é por essa conexão que o psicanalista diz que pacientes com problema de constipação podem ser “mais habilmente tratados” a partir de seu complexo monetário (DA SILVA e HENRIQUES, 2017, p. 172-173). Em outras palavras, Freud destaca ainda outra evidência da relação entre o apego ao dinheiro e a defecação: a prática clínica revelou a Freud que pacientes com dificuldades de evacuar apresentam também relações descompensadas com o dinheiro.

Portanto, Diniz (2011, p. 8) enuncia que, no caso da ordem, a limpeza e a fidedignidade constituem-se como formações reativas contra um interesse pela imundície perturbadora que não deveria pertencer ao corpo. No caso da obstinação, pelas palavras de Freud, como a defecação “proporciona a primeira oportunidade em que a criança deve decidir entre uma atitude narcísica ou uma atitude de amor objetal”, se o sujeito faz a escolha de retê-las com o objetivo de “afirmar sua própria vontade”, nasce um “apego narcísico ao erotismo anal” (FREUD, 1996e, p. 139), que se deriva em um traço de caráter inflexível e pertinaz. Além disso, se o sujeito faz a escolha de retê-las com a “finalidade de satisfação auto-erótica”, nasce uma atitude narcísica de retenção e economia de forma exagerada, que, posteriormente e através da sublimação, se relaciona ao interesse excessivo pelo dinheiro, o amor ao dinheiro.

Em suma, para Freud, o amor ao dinheiro seria uma espécie de sintoma, evidência presente em pacientes que, assim como Ernst Lanzer (o homem dos ratos), sofrem com impulsos e pensamentos neurótico-obsessivos. Segundo a psicanálise, o amor ao dinheiro encobre interesses mais profundos e, no mínimo, mais repugnantes e nojentos, como Keynes bem o colocou, e configura-se como um desejo com significativa parcela irracional e absurda.

## **2.5 - Existe uma teoria “freudiana-keynesiana”?**

Tendo cumprido o objetivo de trazer luz, ainda que superficialmente, à ótica psicanalítica do dinheiro e do amor ao dinheiro, um possível questionamento resta ainda sem resposta. Afinal, pode-se afirmar a existência de uma teoria “freudiana-keynesiana”?

Sem dúvidas, uma parte da resposta para essa questão deve considerar os trabalhos desses dois autores que, apesar de possuírem objetivos e pertencerem a “esferas” distintas do conhecimento, carregam claras similaridades. Dessa maneira, E. G. Winslow, em seu trabalho “*Keynes and Freud: Psychoanalysis and Keynes’s Account of the “Animal Spirits” of Capitalism*”, sustenta a tese de que a economia keynesiana está baseada na premissa de que, conforme o próprio Keynes afirma, “a característica essencial do capitalismo” é “a dependência de um apelo intenso ao instinto de fazer dinheiro (*money-making instinct*) e de amor ao dinheiro (*money-loving instinct*) dos indivíduos como a principal força motivadora da máquina

econômica” (KEYNES, 1972, p. 292). Por sua vez, segundo Winslow, essa premissa, que “ênfatiza o irracional na vida econômica”, carrega próxima semelhança ao que Keynes chamou de “a teoria freudiana do amor ao dinheiro” (WINSLOW, 1986, p. 549).

Mais adiante, Winslow afirma que existe forte similaridade entre o relato de Keynes da natureza humana e da operação desses instintos e a psicanálise. Além disso, o autor também afirma que os aspectos irracionais do comportamento capitalista encontrados em Keynes correspondem em muito à teoria psicanalítica do caráter anal (WINSLOW, 1986, p. 550-554). Nesse sentido, Winslow faz uma conexão entre o instinto de fazer dinheiro (*money-making instinct*), com a explicação freudiana do interesse em reter as fezes e na própria evacuação em si. Em outras palavras, o reprimido interesse em postergar o ato da evacuação - reter as fezes - reaparece no sujeito como a tendência a reter, possuir, “amontoar” (o traço parcimonioso do caráter anal). Da mesma forma, o repulsivo interesse na evacuação em si reaparece no sujeito como a tendência a “ejetar”, “eliminar”, no intuito de criar, produzir riqueza. Quanto ao outro instinto, o do amor ao dinheiro (*money-loving instinct*), Winslow afirma estar ligado ao interesse da criança no próprio excremento: como já apresentado, a criança considera seu produto como parte de si mesmo e lhe atribui um forte senso de valor e possessão. Dessa forma, vai querer manter e brincar (“*keep and play*”) com o objeto, o que, reprimido, reaparece na forma do instinto do amor ao dinheiro.

Ademais, como Da Silva e Henriques (2017) pontuam em *Sobre o início do tratamento* (1996d), Freud situa no dinheiro três instâncias: a da ordem de necessidade, a das relações sociais e a das relativas à sexualidade. Em relação à primeira, o autor defende que o dinheiro promove a vida de forma diretamente ligada à sobrevivência, facilitando-a. Entretanto, para o psicanalista, a lógica do dinheiro indica uma saída do eixo da necessidade para o âmbito do desejo e, quando isso acontece, as exigências se tornam progressivamente abundantes. Como já apresentado no Capítulo 1, essa opinião freudiana em muito conversa com as formulações de Keynes acerca do dinheiro.

Extrapolando levemente o tema do amor ao dinheiro, uma aparente congruência entre as duas teorias refere-se ao entendimento da “psicologia das massas”. Segundo Belluzzo (2016, p. 74), “Keynes, na esteira de Freud, introduz as configurações subjetivas produzidas pelas interações entre grupos sociais e seus indivíduos”. Como destaca Miguel (2014), Keynes assumia a existência de uma psicologia econômica em um grupo de indivíduos que “transcende a psicologia individual” - sendo essa psicologia do grupo uma “entidade autônoma” (MIGUEL, 2014, p. 30). Belluzzo (2016, p. 74), portanto, ressalta a sugestão de Keynes de que as decisões dos indivíduos - que pouco confiam em suas habilidades decisivas - só poderiam se apoiar no



que eles “imaginam que sejam as opiniões dos demais”. Em outras palavras, Keynes coloca que, sabendo que seu “próprio julgamento individual é sem valor”, os indivíduos tendem a conformar-se ao comportamento da maioria ou da média (KEYNES, 1937). Miguel (2017) destaca que esta ideia estaria profundamente ligada à ideia de Freud de que o indivíduo sentir-se-ia pressionado a concordar com a maioria do grupo psicológico ao invés de opor-se a ele. Da forma que Freud afirmava, o indivíduo em obediência à autoridade pode colocar sua consciência “fora de ação” em busca do prazer obtido pela “remoção das inibições” (FREUD, 2013). É nesse sentido que Dostaler e Maris (2009, p. 157), defendem que “nem Keynes, nem Freud” acreditavam na “fábula da autonomia do indivíduo, tão cara aos economistas”. Dessa forma, segundo o que foi aqui apresentado, podemos inclusive enxergar essa busca por “aceitação social” como o início do processo de sublimação de desejos primários - processo este capaz de transformar o interesse excessivo pelas fezes na infância, no interesse excessivo, amor, pelo dinheiro na vida adulta.

Além disso, com o objetivo de responder o questionamento de qual seria a atratividade das ideias de Freud para Keynes em suas próprias “áreas especiais” de interesse, Forrester (2019) faz considerações importantes. Como Forrester (2019, p. 18-19) pontua, embora com diferentes manifestações - como a atenção inicial de Keynes ao tema da probabilidade, suas “movimentadas e polêmicas” manobras políticas da década de 1920, suas tentativas de evitar as consequências das reparações exigidas à Alemanha no pós-guerra e a própria publicação da *Teoria Geral* (1936) - pode-se observar nas obras e na vida de Keynes uma “visão fundamental da economia como enraizada na psicologia”. Como evidência disto, Forrester (2019) defende que Keynes estava empenhado em “minar as virtudes vitorianas” da “poupança, acumulação e avaréza” com tudo o que tinha à disposição. Keynes enfatizava que o desejo excessivo por poupar - uma das manifestações do amor ao dinheiro - tinha suas raízes na “ansiedade em relação ao futuro” e na “incapacidade de fruir do presente”. Dessa forma, “o freudianismo poderia fornecer a Keynes uma psicologia geral do inconsciente cultural” (FORRESTER, 2019, p. 19). Como completa o autor:

Assim, a economia de Keynes exigia uma base psicológica para retratar aquelas virtudes econômicas que, sob novas circunstâncias, se tornariam vícios que levariam ao desastre da Grande Depressão. Keynes foi um psicólogo da Economia antes de se tornar um Freudiano; mas Freud era idealmente adequado ao tipo de retrato da burguesia e seus traços de caráter inconscientes que a economia de Keynes exigia (FORRESTER, 2019, p. 20).

É em concordância a essa influência de Freud em Keynes que Belluzzo (2016, p. 76) afirma que Keynes, desde sua “conversão freudiana”, havia adotado configurações sociopsicológicas combinadas à estrutura econômica geral. Por sua vez, segundo Belluzzo, essas “configurações sociopsicológicas” estariam centradas na “incerteza radical” e na “necessidade incontornável de antecipar o futuro” - novamente, ambas profundamente ligadas à discussão do amor ao dinheiro. Como tentativa de proteger-se das incertezas e garantirem para si uma “imortalidade irreal” (KEYNES, 1963, p. 363), os indivíduos têm seu apetite pela acumulação despertado e tornam-se amantes do dinheiro.

Entretanto, outra parte da resposta para a questão deve ser ainda mais objetiva. Os trabalhos de Freud aqui citados foram escritos até 1917 e, embora autores como Belluzzo (2016, p. 33) pontuem o conhecimento e certa admiração de Freud acerca dos trabalhos de Keynes, em especial a obra *As Consequências Econômicas da Paz* publicada pela primeira vez em 1919, não há nenhuma clara evidência do autor em relação a qualquer influência do trabalho de Keynes para sua teoria. Por outro lado, como Dostaler e Maris afirmam em Smithin (1999, p. 245), “de qualquer ângulo” que se escolhe considerá-la, a “teoria Keynesiana do dinheiro ecoa a concepção Freudiana do dinheiro”. Em outras palavras, a influência muito provavelmente se deu na direção do “mestre de Viena”, Freud, nos trabalhos do “mestre de Cambridge”, Keynes. Embora o economista já tivesse chegado a muitas das ideias ligadas aos efeitos irracionais do dinheiro na mente humana e à morbidez do amor ao dinheiro, lê-las em Freud parece ter constituído o “aval teórico” que Keynes precisava. Como Dostaler e Maris declaram:

Ler Freud em Keynes é admitir que nossa relação com o dinheiro é impulsiva e inconsciente. (...) Ignorar Freud, que significa ignorar a relativização da razão nas ciências humanas, é similar a ignorar Einstein na física. (...) As descobertas de Freud desafiam o triunfo da razão na ciência, e as descobertas de Keynes desafiam a racionalidade na economia (SMITHIN, 1999, p. 246).

Nesse sentido, usando as mesmas palavras de Dostaler, por todos esses motivos é que se pode falar de um conceito “Freud-Keynes” do “dinheiro, da acumulação, e até do capitalismo” (SMITHIN, 1999, p. 253). Não seria absurdo, portanto, afirmar a existência de uma teoria “freudiana-keynesiana” do amor ao dinheiro. Além disso, com o desenrolar da academia e da sinergia entre os estudos econômicos e psicanalíticos, poder-se-á atingir um cenário de ainda maiores congruências e possíveis novos “desenrolares” disto para a teoria econômica. Até lá, restará aos interessados - como aqui realizado - debruçar-se sobre as obras e cautelosamente vasculhar, como o trabalho de um garimpeiro em busca do ouro, pelos pontos em comuns.

## **Capítulo 3 - A economia comportamental e o “amor ao dinheiro”**

### **3.1 - Considerações iniciais**

A economia comportamental, com força cada vez maior na academia, surge como a área do conhecimento responsável por conciliar a psicologia e a teoria econômica visando robustecer e aprimorar esta última. Considerada por muitos uma disciplina recente e em rápido desenvolvimento, os limites da economia comportamental ainda não se encontram bem definidos e estudos sobre os mais diferentes temas têm sido realizados nos últimos anos. Dado o que discutimos do amor ao dinheiro em relação à visão de Keynes (ótica econômica) e à teoria psicanalítica (ótica psicológica), a tarefa de retornar à compreensão econômica do conceito sem perder de vista a compreensão psicológica adquirida ajusta-se especialmente ao aprofundamento do que a economia comportamental diz a respeito do amor ao dinheiro - o objetivo deste terceiro capítulo.

Para tanto, a segunda seção conjectura brevemente sobre as possíveis semelhanças e divergências entre os trabalhos de Keynes e a economia comportamental, destacando a importância de considerar o que esta última diz acerca do amor ao dinheiro. Em seguida, a terceira seção consta com uma breve exposição sobre conceitos fundamentais da economia comportamental e respectivas reflexões destes conceitos para a concepção do amor ao dinheiro. Por fim, as últimas duas seções buscam apresentar duas perspectivas empíricas para o amor ao dinheiro advindas do campo da economia comportamental: primeiro, considerando o efeito do dinheiro na pré-ativação de comportamentos e, posteriormente, apresentando uma escala que busca entender o nível de amor ao dinheiro das pessoas e possíveis consequências e conexões disso em outras partes de suas vidas.

### **3.2 - Keynes e a importância da economia comportamental**

Segundo Shefrin (2015, p. 3), diferente do que muitos afirmam, a economia comportamental, enquanto campo de pesquisa que articula a psicologia à ciência econômica, não tem início na década de 1970. Antes mesmo dos anos 1930, Keynes já vinha extensivamente escrevendo acerca do papel que a psicologia desempenha na ciência econômica. Como Shefrin (2015) coloca, na famosa obra *A Teoria Geral do Emprego, do Juro e da Moeda*, Keynes faz uso da palavra “psicologia” muitas vezes e faz também referências aos conceitos do “otimismo”, da “confiança” e do “sentimento”. Como vimos, em sua obra *Possibilidades Econômicas para Nossos Netos*, o economista atribui considerável protagonismo ao conceito psicológico do amor ao dinheiro e suas respectivas consequências no comportamento dos indivíduos. Para Shefrin (2015), “sem dúvidas, Keynes foi um economista comportamental”.

Muitos outros autores parecem concordar com essa afirmação - ver Gerrard (1997), Macedo (2003), Rosa (2005), Pech e Milan (2009), Casonato *et al.* (2020) - e alguns deles dedicaram trabalhos inteiros com o objetivo de suportá-la - como Koutsobinas (2014) em sua obra *Keynes como o primeiro economista comportamental: o caso da heurística da substituição de atributos* e Davidson (2010) em sua obra *Economistas comportamentais deveriam retornar e aprender de Keynes e a economia pós-keynesiana*.

Nesse sentido, cabe aqui brevemente ponderar acerca de duas questões. Primeiro, quais são as principais similaridades e divergências entre Keynes e a economia comportamental? Em seguida, por que a economia comportamental pode ajudar-nos na compreensão do amor ao dinheiro?

Quanto ao primeiro questionamento, alguns autores apresentaram diferentes respostas. Em relação às similaridades, Rosa (2005) destaca, de forma geral, a ideia de Keynes de que fatores psicológicos seriam relevantes para a formação dos preços de mercados e para o desenvolvimento econômico. Segundo Rosa (2005), a ênfase de Keynes no “*animal spirits*” e no papel da incerteza - como vimos, um fator condicionante ao amor ao dinheiro - e da confiança na modelação do crescimento econômico e do emprego são ideias precursoras às da economia comportamental e, em última instância, esta última seria como que uma “defensora” das ideias de Keynes. Entretanto, Rosa (2005, p. 6-7) também salienta uma clara diferença das duas abordagens: a ênfase da economia comportamental nas evidências empírico-experimentais e a maior utilização de modelos formais são elementos essencialmente novos se comparados à abordagem de Keynes e que acabam por apontar para “resultados mais precisos”.

Por sua vez, Casonato *et al.* (2020, p. 164) afirmam que as propostas de Keynes e da economia comportamental “compartilham o mérito” de reconhecer um problema na teoria dominante quanto à sua “capacidade de explicar fenômenos observados”. Dessa forma, as duas propostas apresentaram abordagens alternativas à teoria *mainstream*, o que lhes rendeu, em seu tempo, considerável atenção por parte da academia. Além disso, como colocam Casonato *et al.* (2020), ambas as abordagens levam em consideração a incerteza em que os indivíduos atuam e destacam fatores que acabam por simplificar a tomada de decisão dos agentes. Casonato *et al.* (2020, p. 165) também salientam a possibilidade de se traçar um paralelo entre “as convenções e normas” - “o ato de utilizar o presente como representante das condições futuras” (CASONATO *et al.*, 2020, p. 173) - utilizadas pelos agentes na *Teoria Geral* e a “existência de fatores que servem de guia na simplificação do processo de escolha” imperfeito dos indivíduos na teoria da economia comportamental - as chamadas heurísticas, que serão discutidas mais adiante. Os autores também elucidam a contribuição de Fontana e Gerrard (2004), que

concordaram que “a análise da decisão sob incerteza de Keynes comporta a abordagem de heurísticas e vieses de Tversky e Kahneman”. Pech e Milan (2009) também destacaram as semelhanças entre as duas propostas em relação ao papel das convenções no comportamento dos indivíduos, o “*animal spirits*” e a formação de expectativas.

Por outro lado, Casonato *et al.* (2020) igualmente ressaltam as diferenças metodológicas entre as duas abordagens. Quanto à metodologia de pesquisa, além dos experimentos, nos últimos anos, a economia comportamental passou a utilizar de *Big Data* para capturar e interpretar fenômenos, estando mais focada no comportamento individual. Dessa forma, segundo os autores, a economia comportamental teria uma abordagem individualista e, nesse aspecto, mais próxima do *mainstream*. Keynes, por sua vez, não se preocupou somente com o comportamento individual, mas contribuiu para a transição da matéria econômica para uma ótica “mais organicista do sistema econômico” (CASONATO *et al.*, 2020, p. 180), a dos agregados econômicos.

Cabe ainda destacar a contribuição de Koutsobinas (2014) que buscou demonstrar que a análise de Keynes do julgamento e da assimilação, segundo o autor, inerente à teoria de Keynes da incerteza, é consistente com e “historicamente uma predecessora” dos modelos de julgamento heurístico usados na economia comportamental moderna. Além disso, Davidson (2010) salienta os achados no ramo da neurologia que apontam que diferentes partes do cérebro são “ativadas” quando decisões são feitas sob condições de risco - com a probabilidade de resultados conhecida - e condições de incerteza - com a probabilidade de resultados desconhecida. Segundo Davidson (2010), essa seria uma clara evidência do sucesso da teoria de Keynes à luz da ciência cognitiva-comportamental.

Dessa maneira, a resposta à segunda pergunta, ainda que despercebida, praticamente já se deu. Com tantas similaridades entre as abordagens da economia comportamental e de Keynes, principalmente no que tange à consideração dos aspectos psicológicos na prática econômica e à crítica à economia ortodoxa, aprofundar os conceitos da economia comportamental e suas contribuições para o tema do amor ao dinheiro - conceito tão caro para Keynes - parece a coisa certa a se fazer. Ademais, a diferença metodológica entre as duas abordagens torna esta tarefa ainda mais relevante: enquanto Keynes e a psicanálise cuidaram, essencialmente, do aspecto teórico do conceito, a economia comportamental pode contribuir com um entendimento prático e mais aplicado - qual é e como se dá a influência do amor ao dinheiro no comportamento dos indivíduos?

### 3.3 - Reflexões sobre a Teoria do Prospecto, as heurísticas e o amor ao dinheiro

Uma vez destacada a importância da economia comportamental no aprofundamento do conceito do amor ao dinheiro, torna-se relevante situar - ainda que brevemente - a disciplina em alguns de seus marcos teóricos. Além disso, torna-se igualmente pertinente delinear, sempre que possível, a teoria da economia comportamental sob à luz do objeto de pesquisa, o amor ao dinheiro.

Segundo Bulcão (2013, p. 8), o traço mais marcante da economia comportamental está no distanciamento da premissa econômica neoclássica, “generalizadora e pouco crível”, da completa racionalidade dos agentes econômicos - a concepção do “*homo economicus*” sempre racional e maximizador de sua utilidade. Nesse sentido, Bulcão (2013) destaca que um importante passo nessa direção foi dado pelo economista Herbert A. Simon (1972), que propôs a racionalidade limitada (“*bounded rationality*”) como expressão do verdadeiro comportamento dos indivíduos durante o processo de tomada de decisão. Como coloca Bulcão (2013), Simon (1972) destaca que a limitação no processo de decisão dos agentes se dá por, pelo menos, três fatores: (1) a incapacidade de obter e processar toda a informação disponível necessária para a decisão; (2) o entendimento limitado acerca de todas as possíveis alternativas e consequências de suas escolhas; e (3) o tempo finito disponível para o processo decisório. Dessa forma, ao invés de escolhas completamente racionais, os indivíduos estão “encurralados” entre decisões por vezes satisfatórias, e, portanto, sub-ótimas, mas não “ótimas do ponto de vista econômico”.

Influenciados pelos trabalhos de Simon, dois psicólogos israelenses, Amos Tversky e Daniel Kahneman, anos depois, na década de 1970, desenvolveram as bases do que seria posteriormente considerado como o ramo da economia comportamental. Em 1974, com a obra *Julgamento Sob Incerteza: Heurísticas e Vieses*, Tversky e Kahneman apontaram a existência de vieses cognitivos apresentados pelos indivíduos quando expostos a problemas que envolvem incerteza ou a situações que exijam a formação de julgamentos. Por sua vez, em 1979, Tversky e Kahneman publicaram a obra que render-lhes-ia o Prêmio Nobel de Economia em 2002. Como destacam Casonato *et al.* (2020), na *Teoria do Prospecto* (1979), “como forma de contrapor a teoria de utilidade esperada da economia tradicional”, os autores afirmam que os julgamentos individuais seriam sempre realizados tendo um ponto de referência e apresentando “diferentes sentimentos com relação a ganhos e perdas”.

Segundo Rosa (2005), a Teoria do Prospecto parte de algumas premissas psicológicas. A primeira delas é a da adaptação, ou seja, a de que os organismos se habituariam a estados estacionários e, por isso, não olham para a riqueza isoladamente, mas sempre em comparação com um ponto de referência - a premissa é também conhecida como a “dependência de

referência” (*reference-dependence*). Aqui, temos um primeiro ponto de diálogo com as discussões anteriores. Como vimos no primeiro capítulo, um dos motivos de erro na previsão de Keynes quanto ao futuro foi subestimar o caráter insaciável e, principalmente, relativo dos desejos humanos. Enquanto Keynes supervalorizou as necessidades humanas absolutas e saciáveis, a economia comportamental considera que a avaliação da satisfação se dará sempre relativamente, a partir de um comportamento adaptativo - ou seja, se o ponto de referência for distante, a saciedade se dará também em um ponto distante.

Em seguida, Rosa (2005) destaca que uma segunda premissa psicológica da Teoria do Prospecto está no fato de que a resposta marginal à mudança é decrescente. Em outras palavras, agentes “avaliam distanciamentos do ponto de referência em qualquer direção com sensibilidade decrescente” - por exemplo, uma alteração marginal de 1% na riqueza perto do ponto de referência é mais importante do que a mesma alteração marginal de 1% distante do ponto de referência, tanto em situações de ganhos como de perdas. Mais uma vez, podemos pontuar uma diferença para o raciocínio apresentado por Keynes em *Possibilidades*. Enquanto Keynes considerou uma utilidade marginal decrescente do rendimento, a perspectiva da economia comportamental depende do ponto de referência: se os indivíduos possuem um ponto de referência “x” de riqueza desejada, cada movimento no sentido do ponto de referência possui utilidade, na verdade, cada vez maior. Por fim, a terceira premissa diz respeito ao fato de que as perdas têm maior efeito sobre a utilidade dos indivíduos do que os ganhos - os agentes seriam dessa forma, avessos à perda.

Portanto, a Teoria do Prospecto (1979) defende que o processo imediatamente anterior à tomada de decisão é constituído por duas fases (CASONATO, 2020, p. 182). Na primeira fase, o problema é “editado”, ou seja, os agentes simplificam o processo de escolha em si fazendo uso dos “atalhos” mentais, as heurísticas. Por sua vez, na segunda fase, acontece a avaliação e os possíveis resultados são julgados tendo como base algum parâmetro - uma função de ponderação de probabilidade, regressiva e com formato de “S”. Como resultado, o agente representativo é avesso ao risco - “movimentando-se cautelosamente” (FURNHAM, 2014, p. 239) - para casos de alta probabilidade de ganhos e baixa probabilidade de perdas, mas amante do risco - “apostando para evitar perdas” (FURNHAM, 2014, p. 239) - para casos de baixa probabilidade de ganhos e alta probabilidade de perdas. Em outros termos, quando em situações de perceptível ganho, indivíduos tendem a arriscar menos, acomodando-se. Por outro lado, quando em situações de perceptível “prejuízo”, indivíduos fazem o possível para evitarem a perda.

Nesse sentido, há espaço para uma breve reflexão acerca da aversão à perda sob a ótica do amor ao dinheiro. Em um estudo realizado com dados da Alemanha e do Reino Unido, Boyce *et al.* (2013) analisaram a aversão à perda para o caso específico do dinheiro: quais seriam os efeitos de uma alteração positiva e negativa de renda no bem-estar dos indivíduos? A perda nominal é sentida desproporcionalmente ao ganho nominal? Os achados “expandem” a aplicação do conceito de aversão à perda e confirmam a pergunta. Os resultados apresentados por Boyce *et al.* (2013) apontam para a existência da aversão a perdas não apenas em relação a “decisões sobre resultados antecipados”, mas também na percepção dos indivíduos de perdas monetárias de fato experimentadas. Em outras palavras, a aversão à perda tratando-se de renda é igualmente observada - o que dá lugar para conjecturas. Por um lado, uma linha de pensamento pode sugerir que a repulsa a perdas monetárias tem parte de sua explicação no apego dos indivíduos ao dinheiro - em situações de incerteza, impulsionadas pelo instinto de sobrevivência e com o objetivo de reterem o que tem em suas mãos, as pessoas tendem a agir para evitar o prejuízo. Entretanto, por outro lado, podemos também enxergar o próprio amor ao dinheiro como tendo parte de sua origem no conceito de aversão a perdas: a tendência a reter é, antes, induzida por uma forte repulsa à situação da perda, acumular é então, a opção mais desejada - um dos motivos pelos quais indivíduos, movidos pela preferência à liquidez, exigiriam prêmios mais altos para ativos mais arriscados.

Além disso, cabe aqui aprofundarmos algumas das heurísticas que influenciam as decisões dos indivíduos e podem apresentar ligações ao amor ao dinheiro. Segundo Bulcão (2013, p. 10), as heurísticas são “regras de bolso” usadas “involuntariamente” pelos indivíduos com o objetivo de reduzir os esforços mentais do processo decisório. Segundo Furnham (2014), esses vieses cognitivos perceptivos seriam produtos do “pensamento rápido”, enfatizado por Kahneman (2011). Da forma que Kahneman (2011) colocou, os indivíduos teriam dois modos de pensar à sua disposição. O primeiro seria o pensamento “rápido”, intuitivo e automático - que faz uso desses atalhos mentais, as heurísticas. Por sua vez, o segundo modo de pensar seria o pensamento “lento”, marcado pelo esforço, deliberativo e lógico-racional. Como Tversky e Kahneman (1974) destacam:

(...) as pessoas confiam em um número limitado de princípios heurísticos que reduzem as tarefas complexas de acessar probabilidades e prever valores para simplificar operações de julgamento. Em geral, essas heurísticas são bem úteis, mas às vezes podem levar a erros severos e sistemáticos (TVERSKY e KAHNEMAN, 1974, p. 1124).



Como Furnham (2014, p. 243) enuncia, uma dessas heurísticas é o efeito posse (*endowment effect*), sugerido por Richard Thaler (1980), o qual pessoas tendem a supervalorizar o que possuem. Tversky e Kahneman (1991) pontuam esse efeito como uma das evidências empíricas da aversão a perdas e descrevem-no como a “larga discrepância” observada entre a quantidade mínima que pessoas estão dispostas a aceitar (a *willingness to accept* - WTA) para venderem um bem que possuem e a quantidade máxima que elas estão dispostas a pagar (a *willingness to pay* - WTP) para obterem esse mesmo bem. Da forma que Furnham (2014) coloca, “curiosamente, pessoas exigem mais dinheiro para um bem pessoal ou produto que estão tentando vender do que o objeto idêntico que desejam comprar”. Entretanto, cabe também ressaltar a existência de estudos que investigaram acerca do efeito posse para bens monetários - ver Svirsky (2014), Kahneman *et al.* (1990) e Bateman *et al.* (2005). Embora tenham chegado a resultados levemente diferentes, o resultado predominante é que o efeito posse não se aplica - ou se aplica em escalas muito pequenas - para bens de troca como o dinheiro, sendo consistente principalmente para bens de consumo.

Além dessa, outra heurística destacada por Furnham (2014) é a do reconhecimento (*recognition*): objetos e informações reconhecíveis são considerados como tendo maior valor do que aqueles que são novos. Nesse sentido, essa diferente valoração pode servir para explicar parte do fenômeno do amor ao dinheiro. Dada a forte ligação entre a heurística do reconhecimento e a memória - ver Gigerenzer e Goldstein (2011)<sup>5</sup> - pode-se traçar um paralelo entre a importância atribuída ao “símbolo” do dinheiro em nossa sociedade atual, o fato deste ser um elemento tão presente no cotidiano dos indivíduos desde sua infância e, conseqüentemente, sua alta reconhecibilidade. Sendo um elemento tão reconhecível, pelo efeito da heurística do reconhecimento, podemos esperar que as pessoas atribuam a ele maior valor do que a outros elementos. Nesse sentido, por muito reconhecerem o dinheiro, indivíduos passariam, em última instância, a amá-lo.

Por fim, mais uma heurística resta ser mencionada, dessa vez ligada à incapacidade dos indivíduos de ignorarem custos já realizados - chamados de “custos afundados” pela teoria econômica. Conforme o exemplo dado por Thaler (2019, p. 80), por que um indivíduo forçar-se-ia a usar um par de sapatos que o machuca e que considerou uma compra ruim? Como Furnham (2014, p. 246) coloca, embora economistas argumentem que custos afundados não são levados em consideração, um dos principais achados da economia comportamental afirma

---

<sup>5</sup> “A heurística do reconhecimento fica sobre os ombros da capacidade psicológica central da memória de reconhecimento; sem ela, a heurística não poderia realizar seu trabalho” (GIGERENZER e GOLDSTEIN, 2011, p. 102).

justamente o contrário. Segundo Arkes e Blumer (1985), esse efeito parece ser “bem descrito” pela Teoria do Prospecto, está ligado à aversão a perdas e manifesta-se em uma maior tendência dos indivíduos a continuarem um empreendimento uma vez que algum investimento em “dinheiro, esforço, ou tempo” tenha sido feito. Embora não diga respeito somente a dinheiro, Furnham (2014) descreve a heurística do custo afundado como a situação de “jogar dinheiro bom atrás de dinheiro ruim”. Nesse sentido, Arkes e Blumer (1985, p. 132) pontuam que uma possível explicação para tal heurística se encontra no fato de que, após realizarem uma “transação” que enxergam negativamente, deixar de empenhar-se em relação a ela seria como admitir que o dinheiro inicial foi “jogado fora”. Em outras palavras, admitir o dinheiro perdido seria visto como um “evento aversivo”. Além disso, conexões entre a heurística do custo afundado e as reações afetivas foram feitas por Dijkstra e Hong (2019). Nesse sentido, tem-se espaço para reflexões. Por que é tão difícil desvencilhar-se do “dinheiro perdido”? Pode-se pensar na heurística do custo afundado como tendo parte de sua raiz no amor ao dinheiro: é sempre mais difícil desvencilhar-se do objeto amado, mesmo quando este representa um prejuízo para o indivíduo.

Finalmente, embora as conexões entre o corpo teórico da economia comportamental e o conceito do amor ao dinheiro não sejam de todas as mais evidentes, certamente - como realizado nesta seção - existe um amplo espaço para reflexões. Por sua vez, as próximas seções carregam informações ainda mais práticas e evidentes em relação ao tema do amor ao dinheiro.

### **3.4 - O poder do dinheiro: compreendendo os efeitos da pré-ativação**

Os indivíduos aparentam sofrer “influências do ambiente, de outros indivíduos ou de objetos com os quais tenham contato” (JUNIOR *et al.*, 2015, p. 285). Portanto, a mera exposição a um conceito é capaz de “afetar as reações subsequentes” de um indivíduo, “criando um viés em seu comportamento”. Diferentes estudos nessa temática foram feitos e Junior *et al.* (2015) classificam a análise desse efeito como um campo de pesquisa em crescimento, ligado a diferentes áreas do conhecimento como a neurociência, a antropologia, a sociologia, o *marketing* e, como mostraremos, a economia comportamental.

Esse efeito - ou forma de estímulo - é caracterizado pela literatura como o efeito da “pré-ativação” (*priming effect*) e, objetivamente, refere-se “à influência que a exposição prévia a determinado estímulo pode acarretar na resposta a um estímulo subsequente, sem que exista consciência do indivíduo sobre tal influência” (BARGH, 2006). Da forma que Junior *et al.* (2015) coloca, o efeito da pré-ativação acontece quando uma “representação mental interna” é “ativada” por um estímulo e, sem que o indivíduo tome consciência, acaba por induzir seus

“processamentos mentais” logo posteriores. Essa pré-ativação pode acontecer tanto diretamente, com uma exposição direta ao conceito ou ao objeto, como indiretamente, quando pessoas são expostas a um objeto que é cognitivamente ligado ao objeto alvo (BERGER e FITZSIMONS, 2008, p. 2). Além disso, Junior *et al.* (2015) providenciaram uma lista das diferentes formas em que a pré-ativação pode se manifestar, sendo elas a forma conceitual, perceptual, por repetição, afetiva, motivacional, textual, social, através de outros sentidos ou contextual.

Nesse sentido, diversos trabalhos voltados a investigar a capacidade de pré-ativação do dinheiro foram realizados. Furnham (2014, p. 251) salienta “o poder da pré-ativação do dinheiro”, amplamente testado e comprovado por muitos, como forma de ilustrar o próprio poder que o dinheiro exerce sobre os indivíduos. Furnham (2014) ressalta que o dinheiro tem efeito em “crenças e comportamentos” porque pode ativar “associações poderosas”. Furnham (2014) ilustra esse efeito do dinheiro em um experimento exibido em um programa da BBC, em 2013, e conduzido pelo professor Peter Naish<sup>6</sup>. Naish (2013) dividiu as pessoas em dois grupos e deu-lhes a tarefa de contar elementos com sua mão “menos preferida” ou mais fraca. Um grupo contou dinheiro real e o outro contou apenas pedaços de papel. Depois disso, os participantes foram submetidos a três situações: (1) tiveram de comer chocolates e avaliar aspectos como sabor, doçura, entre outros; (2) foram confrontados com uma situação em que podiam ajudar ou ignorar uma pessoa cujos papéis haviam caído no chão; e (3) tiveram sua resistência à dor testada, vendo quanto tempo conseguiam aguentar submergindo suas mãos em água fria e congelante. Como previsto pelo experimento, participantes que tiveram contato com dinheiro comeram significativamente mais chocolates, foram menos suscetíveis a ajudar a tal pessoa e suportaram mais dor. Ou seja, como Furnham (2014) comenta, “o simples efeito de expô-las ao dinheiro” ativou-as a estarem mais famintas, mais dispostas a suportar dor e mais auto-orientadas - projetando essa auto-orientação aos outros (FURNHAM, 2014, 251).

Outros experimentos encontraram resultados valiosos. Bonini *et al.* (2002) mostraram que a mesma quantidade de dinheiro é julgada diferentemente antes e após a pré-ativação. DeVoe e House (2012) demonstraram que pedir para que pessoas pensassem em sua renda em termos de pagamentos por hora reduziu seus níveis de prazer atrelado ao tempo de lazer gasto na internet. Portanto, DeVoe e House (2012) salientam que pensar no tempo em termos de dinheiro afeta a forma com que as pessoas desfrutam de eventos prazerosos: uma vez ativados com o conceito do dinheiro, pessoas adquirem maior impaciência em relação às horas “não-

---

<sup>6</sup> O experimento encontra-se disponível no vídeo “Priming Effects of Money”, publicado em 20 de janeiro de 2014 no Youtube.

pagas”. Aqui podemos estabelecer uma conexão direta com o que já foi discutido em relação ao amor ao dinheiro. Dessa vez, evidências empíricas sustentam que o dinheiro está ligado à negação do lazer e de prazeres e, conseqüentemente, não parece absurdo considerar que o amor ao dinheiro também estaria. Enquanto o dinheiro imperar como um símbolo tão relevante e o amor ao dinheiro permanecer tão presente na sociedade, indivíduos serão pré-ativados a agir de forma calculista e preocupada, angustiados com as horas e atividades que não lhes rendam riqueza monetária. Pode-se ainda questionar: quais são os efeitos desse fenômeno para o bem-estar individual? Sendo o lazer um elemento tão fundamental para o balanceamento entre a vida “comum” e o trabalho (“*work/life balance*”<sup>7</sup>), uma postura negligente ao descanso pode ter inúmeros impactos negativos na vida do indivíduo.

Por outro lado, essa impaciência com as atividades “não-pagas” pode estar no cerne da compreensão do amor ao dinheiro como motor produtivo e de geração de riquezas: pessoas ativadas com esse símbolo são menos propensas ao lazer e, portanto, mais propensas ao trabalho. Em concordância, Boucher e Kofos (2012) evidenciaram que pessoas já normalmente mais autocontroladas quando ativadas com o dinheiro experimentam ainda maior autocontrole - tendo menor sentimento de fadiga, enxergando tarefas difíceis como mais fáceis e empenhando maior esforço nelas. Para Boucher e Kofos (2012, p. 810), não foi surpresa nenhuma o fato de que pensar em dinheiro fez com que as pessoas se sentissem mais “eficazes, capazes e confiantes” e que, por conseguinte, estas mantiveram-se mais perseverantes em seus empreendimentos.

Por sua vez, Kouchaki *et al.* (2013, p. 8) indicaram que lembrar do dinheiro pode objetificar as relações sociais e amortecer a moralidade, afirmando que seus achados sugerem que “a súbita exposição ao dinheiro pode ser uma influência corruptora”. Da forma que os autores colocam, o mecanismo que “amarra” o conceito do dinheiro e os resultados antiéticos é a adoção de um *frame* - ou quadro - de decisão de negócios. Ou seja, pessoas ativadas com o dinheiro são induzidas a não dar ênfase às as relações sociais - consideradas no estudo em questão como a base fundamental da moralidade (KOUCHAKI *et al.*, 2013, p. 7). Em seqüência, para esses indivíduos ativados pelo dinheiro, as considerações morais tornam-se obscuras e uma análise de custo-benefício inicia-se, o que acaba por conduzir indivíduos a “intenções e comportamentos antiéticos”. Este resultado expande discussões anteriores em relação ao amor ao dinheiro. Diferentemente da proposição de Keynes de que o dinheiro seria um meio para que o homem canalizasse seus “impulsos sádicos” (KEYNES, 1936, p. 374), a

---

<sup>7</sup> Ver “Work/life Balance: Challenges and Solutions”, de Nancy R. Lockwood, publicado em 2003.

contribuição de Kouchaki *et al.* (2013) parece sugerir que o dinheiro, na verdade, seria um elemento capaz de provocar, dar origem a tais impulsos sádicos, não os substituir. Dessa forma, como veremos novamente adiante, o amor ao dinheiro está também associado a comportamentos antiéticos.

Por fim, um último experimento cabe ainda ser explanado. Em sua obra *As Consequências Psicológicas do Dinheiro*, Vohs *et al.* (2006) testam a hipótese de que o dinheiro faz com que as pessoas se sintam autossuficientes e comportem-se de acordo com isso. Para Vohs *et al.* (2006, p. 1154), a autossuficiência é um “estado isolado em que as pessoas esforçam-se para atingir objetivos pessoais e preferem estar separadas umas das outras”. A metodologia adotada consistiu em nove experimentos. Nos dois primeiros experimentos, diferentes grupos de participantes recebiam uma tarefa complexa e eram avaliados em sua independência de acordo com o tempo passado até pedirem por ajuda. Verificou-se que aqueles pré-ativados com o conceito do dinheiro demoraram consideravelmente mais tempo que outros grupos até solicitarem por auxílio, o que sugere que o dinheiro provoca um efeito de independência nos indivíduos. Em seguida, nos experimentos 3, 4 e 5 participantes foram ativados com diferentes conceitos e, após isso, se depararam com a oportunidade de ajudar outras pessoas. Os resultados indicaram que os indivíduos ativados com o dinheiro ofereceram menos ajuda do que os outros, o que aponta para um menor senso colaborativo. Nesse caso, Vohs *et al.* (2006) ressalta que esse resultado dialoga com o anterior: pensar em dinheiro não apenas torna as pessoas autossuficientes, mas faz com que elas enxerguem os outros também como autossuficientes e, portanto, sintam menor necessidade de ajudá-los. No experimento 6, tratando-se da possibilidade de doar para um fundo estudantil, foi observado que participantes ativados com o dinheiro doam significativamente menos do que os outros. Os últimos três experimentos investigaram o efeito do dinheiro sobre o desejo de indivíduos de estarem perto ou de trabalharem com outras pessoas. Dessa forma, os resultados evidenciaram o fato de que o dinheiro possui também o efeito de distanciar as pessoas: indivíduos lembrados do conceito do dinheiro priorizam realizar suas tarefas sozinhos, tanto em termos de distância, como em termos de execução das tarefas em si - o que também aponta para um senso aumentado de autossuficiência.

Dito isto, sob a ótica do amor ao dinheiro, os achados de Vohs *et al.* (2006) apoiam a visão já discutida de que o dinheiro - e, por consequência, o amor ao dinheiro - contribuem para uma menor cooperação entre os indivíduos. Nesse sentido, pode-se afirmar que o amor ao dinheiro e seus efeitos na negação do lazer, no amortecimento da moralidade e na redução da colaboração entre indivíduos servem, de fato, como obstáculos para a utopia de uma sociedade

efetivamente desenvolvida em seu senso mais amplo - não apenas econômico, mas moral, social e do bem-estar individual.

### **3.5 - O amor ao dinheiro mensurado: a *Love of Money Scale (LOMS)***

De acordo com Furnham (2014, p. 82), no assunto da ética das organizações e, especificamente, da ética do dinheiro (“*money ethic*”), Tang (1992, 1993 e 1995) e alguns colegas (Tang, Furnham e Davis, 1997; Tang e Gilbert, 1995) realizaram diversos trabalhos empíricos utilizando o que chamaram de “*Money Ethic Scale*” (MES) - a “Escala da Ética do Dinheiro”. Posteriormente, Mitchell and Mickel (199), consideraram a MES como uma das mais “bem-desenvolvidas” e “sistematicamente utilizadas” medidas da atitude dos indivíduos em relação ao dinheiro. Nesse sentido, a escala desenvolvida por Tang é “clara, direta e multidimensional” e começou com 50 itens (afirmações em relação ao dinheiro) testados em 769 pessoas. A MES considera o modelo ABC das atitudes (A para “*affective*”, B para “*behavioral*” e C para “*cognitive*”), ou seja, supõe que as atitudes das pessoas em relação ao dinheiro possuem componentes afetivos (no qual as pessoas sentem o dinheiro como “bom” ou “mau”), componentes comportamentais (ligados ao que as pessoas fazem em relação ao dinheiro, principalmente à capacidade das pessoas de se organizarem, planejando seus orçamentos) e componentes cognitivos (que dizem respeito a como as pessoas pensam acerca do dinheiro, enxergando-o ligado à realização pessoal, ao respeito e à liberdade). Furnham (2014) afirma que nenhum dos achados de Tang é “contra-intuitivo”. Na verdade, Tang haveria apenas “demonstrado empiricamente” o que muitos já haviam antes observado (FURNHAM, 2014, p. 84).

Posteriormente, Tang desenvolveu uma escala derivada da MES, a *Love of Money Scale (LOMS)*, a “Escala do Amor ao Dinheiro”, que dá ênfase a um número menor de itens se comparado à escala anterior. Dessa forma, embora muitos outros esforços no objetivo de mensurar percepções, crenças, atitudes e comportamentos em relação ao dinheiro tenham sido empreendidos nas últimas décadas por diferentes autores<sup>8</sup>, Tang em conjunto com outros pesquisadores foram pioneiros no desenvolvimento de uma escala específica cujo objetivo é “operacionalizar empiricamente” o conceito do amor ao dinheiro - uma construção “não-observável” (TANG e CHIU, 2003). Dessa forma, essa seção dará enfoque às contribuições de Tang e seus colegas durante a aplicação, mensuração e interpretação das informações coletadas usando a LOMS.

---

<sup>8</sup> Um compilado de trabalhos realizados no tema está disponível em Furnham (2014, p. 99-100).

Antes de tudo, cabe enunciar que, segundo Tang e Chiu (2003), o primeiro e principal objetivo do uso da LOMS foi testar uma proposição “ocidental e judaico-cristã”, presente na Bíblia Sagrada, de que o amor ao dinheiro seria a raiz de todos os males (1 Tm, 6, 10). Para isso, Tang e Chiu (2003) utilizaram uma amostra de trabalhadores de Hong Kong e desenvolveram um novo modelo teórico acerca do comportamento antiético envolvendo variáveis como a renda, o amor ao dinheiro, a satisfação de trabalhadores com seu salário, o comprometimento destes com as organizações em que trabalham e o comportamento antiético em si - aqui descrito em situações como o abuso de posição (roubo), o abuso de poder (corrupção), o abuso de recursos (suprimentos do escritório) e a omissão frente a comportamentos antiéticos de outrem. O elemento do amor ao dinheiro possuía, nesse estudo, quatro fatores, com cada um deles sendo expresso em 4 ou 5 afirmações: (1) o fator comportamental “motivador”, no qual o dinheiro funcionaria para as pessoas como um impulsionador; (2) o fator cognitivo “sucesso”, em que pessoas observariam o dinheiro como sendo um sinal de sucesso; (3) o fator cognitivo “importante”, que estressa a visão das pessoas do dinheiro como elemento importante de suas vidas; e (4) o fator afetivo “rico”, que reflete o desejo das pessoas de serem ricas.

Ademais, Tang e Chiu (2003) utilizaram como hipótese o fato de que indivíduos com alto amor ao dinheiro seriam motivados a fazer tudo o que pudessem para fazer mais dinheiro, dessa forma, estes seriam mais propensos a engajarem em comportamentos antiéticos. Por outro lado, Tang e Chiu (2003, p. 18) também tinham como hipótese o fato de que à medida que a renda das pessoas crescesse, o amor ao dinheiro “ajustar-se-ia”. Nesse sentido, os autores salientam que em países economicamente desenvolvidos, as pessoas tendem a “considerar a sobrevivência como garantida”, focando em necessidades de ordem superior - como a necessidade da auto-estima e da auto-atualização (ver Maslow, 1970). Dessa forma, os autores destacam que, “com o tempo, valores relacionados à realização econômica tornaram-se menos salientes do que valores relacionados à melhoria da auto-expressão”. Sob esse ponto de vista, “o dinheiro assume importância decrescente à medida em que uma pessoa avança na hierarquia organizacional”. Essa hipótese conversa diretamente com a previsão que Keynes havia feito em *Possibilidades*: à medida em que a riqueza aumentasse e o grande problema econômico da sobrevivência fosse resolvido, a sociedade superaria o amor ao dinheiro e se depararia com essas “necessidades de ordem superior”. Além disso, Tang e Chiu (2003, p. 18) defendem que o amor ao dinheiro reflete os “padrões”, o “esquema de referência” ou a “expectativa” de pagamento que será utilizada pelos trabalhadores no julgamento da satisfação com o salário recebido - o que está intimamente ligado ao que discutimos acerca do conceito da “*reference-*

*dependence*”, de Tversky e Kahneman (1979, 1981). Dessa maneira, com rendas idênticas, os autores previram que “pessoas com alto (baixo) amor ao dinheiro teriam alta (baixa) expectativa de renda e, portanto, alta (baixa) insatisfação com seu salário”.

Por fim, os resultados de Tang e Chiu (2003) suportaram a noção de que o amor ao dinheiro estaria positivamente relacionado a comportamentos antiéticos, mas o dinheiro por si só, não. Nesse sentido, três resultados mostraram-se especialmente relevantes: (a) trabalhadores de alta renda de Hong-Kong têm um baixo nível de amor ao dinheiro, portanto, a renda teria uma relação negativa com o amor ao dinheiro - o que, como já mencionado, podemos enxergar como evidência do acerto, ainda que parcial, de Keynes em sua previsão em *Possibilidades*; (b) pessoas com baixo nível de amor ao dinheiro apresentam maior nível de satisfação com o salário; e (c) trabalhadores com alto nível de satisfação com salário são menos propensos a engajarem em comportamentos antiéticos em suas organizações. Dessa forma, os autores sugerem a existência de uma relação de causação indireta e, portanto, o amor ao dinheiro funcionaria como mediador da relação entre renda e comportamentos antiéticos (Renda → Amor ao Dinheiro → Satisfação com Salário → Comportamento Antiético) (TANG e CHIU, 2003, p. 23-26).

Em um estudo semelhante realizado com 311 professores de universidades dos EUA e da Espanha, Tang *et al.* (2004) confirmaram seus achados anteriores utilizando um grupo diferente de pessoas, chegando à conclusão de que o amor ao dinheiro funciona tanto como um moderador como um mediador do relacionamento entre a renda e a satisfação pessoal com o salário. Para o papel de moderador, Tang *et al.* (2004) observaram que indivíduos com alto e baixo amor ao dinheiro demonstram diferentes padrões de satisfação com salário: a renda e a satisfação com salário são positivas e relevantes para indivíduos com alto amor ao dinheiro, mas não para os outros. Nesse sentido, professores com alto amor ao dinheiro podem sofrer com uma maior discrepância entre o que recebem (a realidade) e o que esperam receber (a expectativa), o que contribui para um maior nível de insatisfação com o salário. Como um mediador, Tang *et al.* (2004, p. 127) ressaltaram que o amor ao dinheiro intermedia a relação entre renda e a satisfação com o salário. Ou seja, à medida que a renda dos professores aumenta, alguns professores, com alto amor ao dinheiro, “ajustam rapidamente” seus padrões de vida, expectativas e suas referências ao avaliarem sua satisfação pessoal com o salário recebido. Dessa forma, “o amor ao dinheiro pode não ter a estabilidade temporal e situacional porque é influenciado pela renda do indivíduo” (TANG *et al.*, 2004, p. 126).

Em 2005, Tang, Tang e Luna-Arocas trabalharam com o objetivo de examinar e categorizar perfis de dinheiro baseados nas atitudes das pessoas em relação ao dinheiro. O



estudo coletou dados de 564 estudantes universitários dos EUA de diferentes grupos étnicos (caucasianos, americanos africanos, hispânicos, asiáticos e americanos indianos) utilizando uma versão da LOMS com 6 fatores e 30 afirmações e, por meio da análise de *clusters*, quatro perfis foram identificados. Os 6 fatores considerados faziam parte do modelo ABC das atitudes: os fatores “bom” e “mau” eram componentes afetivos e buscavam descrever a opinião dos indivíduos ao considerarem o dinheiro como elemento bom ou ruim; os fatores “realização”, “respeito” e “poder” eram componentes cognitivos; e o fator “orçamento” era o componente comportamental. Após a criação desses perfis, sua validação aconteceu também por meio de outros estudos em diferentes países como a República da Macedônia e a China, que serviram para demonstrar a validade transcultural dos perfis encontrados.

Como resultados, menos de 16% da amostra se encaixou dentro do perfil “indivíduo repelente de dinheiro” (*money-repellent individual*). Esse grupo apresentou a maior pontuação para o fator “mal” e menor pontuação para os fatores “bom” e “poder” e também apresentou baixas pontuações para os fatores conquista e orçamento, sendo o *cluster* com afeto negativo mais forte em relação ao dinheiro - o que explica o termo “repelente”. Por outro lado, a maior parte (31%) da amostra se encaixou dentro do perfil “apático gestor de dinheiro” (*apathetic money manager*), com as menores pontuações para os fatores respeito e conquista, mas a maior pontuação para o fator orçamento. Tang, Tang e Luna-Arocas (2005, p. 611) destacam que esse *cluster* normalmente tem atitudes negativas em relação ao dinheiro, mas planeja seu orçamento cuidadosamente, o que reflete a “mentalidade dos estudantes” - que, em geral, não têm muito dinheiro. Segundo Tang, Tang e Luna-Arocas (2005), antes de terem suas primeiras experiências como empregados, os estudantes dificilmente enxergam o dinheiro como “um sinal das suas conquistas” ou dificilmente acreditam que o dinheiro lhes dá “o respeito que merecem”.

Ainda um terceiro perfil foi o “admirador descuidado de dinheiro” (*careless money admirer*), totalizando 30% da amostra e tendo as menores pontuações para o fator “orçamento” e “mau”, possuindo pontuações moderadas para o restante dos fatores. Nesse caso, embora este *cluster* tenha apresentado atitudes positivas em relação ao dinheiro, eles não planejam seus orçamentos corretamente. Por fim, o terceiro maior perfil foi o do “adorador ganhador de dinheiro” (*achieving money worshiper*), com as maiores pontuações nos fatores “bom”, “respeito”, “conquista” e “poder”, mas também altas pontuações em relação aos fatores “orçamento” e “mau”. Esse *cluster* foi considerado o de atitude mais positiva em relação ao dinheiro - expressando o perfil com mais alto nível de amor ao dinheiro.

Dessa forma, podemos observar que, de acordo com os perfis descritos por Tang, Tang e Luna-Arocas (2005), os típicos amantes do dinheiro enxergam-no como fonte provedora do respeito que merecem, como forma de demonstrar e exercer poder e como balizador de suas conquistas, além de terem a prática de organizar suas finanças - o que dialoga diretamente com o diagnóstico psicanalítico do apego ao dinheiro, que, como vimos, afirma que essas pessoas possuem obsessivo prazer em organizar e reter suas finanças. Ainda, algo curioso deve ser destacado: embora tais amantes do dinheiro considerem o dinheiro como um elemento bom, não deixam de também considerá-lo um elemento ruim. Em outras palavras, os típicos amantes do dinheiro parecem carregar uma contradição intrínseca e até mesmo afetos conflitantes em relação ao dinheiro. Isso pode configurar uma clara evidência da irracionalidade presente no próprio amor ao dinheiro em si.

Alguns anos depois, Tang e Chen (2008) revisaram e apresentaram uma definição mais aplicada à realidade dos estudos que utilizam a LOMS, destacando cinco principais elementos. Primeiro, os autores destacam que o amor ao dinheiro refere-se às atitudes do indivíduo em relação ao dinheiro, contendo componentes afetivos, comportamentais e cognitivos - o modelo ABC de uma atitude. Além disso, o amor ao dinheiro representaria também o significado que o indivíduo atribui ao dinheiro e também seu desejo, nível de valor, expectativa ou aspiração pelo dinheiro em si, não referindo-se às necessidades, ambições ou materialismo de uma pessoa. Por fim, Tang e Chen (2008) afirmam que o amor ao dinheiro seria um conceito de segunda ordem com muitos outros “subconceitos” de primeira ordem - como o componente afetivo “rico”, o componente comportamental “motivador” e o componente cognitivo “importante”. Em outras palavras, o amor ao dinheiro seria apenas a ponta de um iceberg extenso e profundo, composto por diferentes crenças acerca da concepção do dinheiro.

Por fim, ainda muitos outros estudos com achados interessantes foram realizados por Tang. Tang *et al.* (2008) examinaram e comprovaram, para amostras de diferentes culturas como Taiwan, EUA, Polônia e Egito, a relação entre o amor ao dinheiro, motivações extrínsecas - não ligadas às motivações internas e pessoais dos indivíduos, mas a fatores externos de recompensa individual - e comportamentos colaborativos. Como Tang *et al.* (2008, p. 879) pontuam, o amor ao dinheiro indiretamente mina comportamentos colaborativos e pode ser um dos motivos por que indivíduos não investem seu tempo ajudando outros - o que pode muito bem dialogar com a opinião de Keynes acerca do “capitalismo irreligioso” de sua época. Tang (2007, p. 389) também expôs que o amor ao dinheiro estaria “significativamente e negativamente” relacionado à satisfação das pessoas com seu trabalho. Nesse sentido, pessoas com alto amor ao dinheiro gozam de um nível muito baixo de satisfação no trabalho, uma vez

que tal satisfação consiste na satisfação com a execução do trabalho, salário, promoções, relações com gestores e colaboradores. Esse resultado dialoga mais uma vez no sentido do amor ao dinheiro funcionar como uma referência para os restantes anseios dos indivíduos - quanto mais se ama o dinheiro, mais as pessoas desejam ter e, conseqüentemente, elas seriam menos satisfeitas com o que têm. Além disso, Tang e Chen (2008) encontraram a existência de conexão entre o maquiavelismo - uma disposição comportamental que pode incitar o indivíduo a empreender táticas e estratégias agressivas, manipuladoras, exploradoras e maléficas com o objetivo de atingir resultados pessoais - e o amor ao dinheiro. Nesse caso, o estudo sugere que, sendo o amor ao dinheiro traduzido também no “desejo fundamental” de um indivíduo por ser rico, o amor ao dinheiro pode “induzir pessoas a adotarem uma estratégia de ganhar a qualquer custo” (TANG e CHEN, 2008, p. 7). Esse achado reforça a ligação entre amor ao dinheiro e os comportamentos antiéticos, empiricamente apresentada por Tang e colegas anos antes.

Em suma, a LOMS é capaz de nos fornecer evidências práticas e significativas em relação ao amor ao dinheiro. Como vimos, os diferentes trabalhos de Tang e seus colegas correlacionam o amor ao dinheiro positivamente com a propensão a comportamentos antiéticos e ao maquiavelismo, negativamente à satisfação pessoal com o salário e com o trabalho em si e negativamente ao comportamento colaborativo entre indivíduos. Ainda, a partir das aplicações da LOMS é possível categorizar os indivíduos em quatro grandes perfis ligados ao amor ao dinheiro, confirmando que os amantes de dinheiro, normalmente, planejam e cumprem seus orçamentos pessoais e enxergam o dinheiro de forma contraditória - classificando-o como bom e ruim ao mesmo tempo.

## Conclusão

Este trabalho observou que, a partir das perspectivas de Keynes, da psicanálise e da economia comportamental, o amor ao dinheiro manifesta-se em seu caráter pouco racional e, principalmente, nocivo aos indivíduos. Segundo a visão de Keynes, embora tenha sua utilidade, funcionando como o motor econômico do sistema capitalista, o amor ao dinheiro estaria ligado às disputas, à negação do prazer, a um senso irreal de imortalidade e à questionável preferência das pessoas pela liquidez. Por sua vez, para a psicanálise, o apego ao dinheiro constituiria parte da expressão de um caráter neurótico-obsessivo, uma patologia ligada a interesses inconscientes dos indivíduos pelas fezes e pela defecação. Para a economia comportamental, o amor ao dinheiro pode estar no cerne de vieses cognitivos e manifestar-se em uma aversão irracional a perdas, além de influenciar indivíduos a agirem de forma autossuficiente e distante uns dos outros, engajarem em práticas antiéticas e aumentar a insatisfação das pessoas com seu salário e trabalho.

Como esperado, a pesquisa identificou similaridades entre as três abordagens consideradas, especialmente da abordagem de Keynes com a psicanálise e com a economia comportamental. Entretanto, dois destaques da comparação entre as abordagens podem ser feitos: (1) enquanto a abordagem da psicanálise se atém ao caráter patológico do amor ao dinheiro, a abordagem de Keynes e da economia comportamental elucidam também o caráter “útil” deste, respectivamente, como sendo o motor da economia capitalista e um elemento motivador de esforços em busca de um objetivo; e (2) enquanto a abordagem de Keynes atribui também utilidade ao amor ao dinheiro por ser um meio do homem canalizar seus impulsos sádicos em empreendimentos “menos piores”, a economia comportamental sugere que o amor ao dinheiro é, na verdade, capaz de dar origem e esses impulsos - traduzidos em comportamentos antiéticos e no maquiavelismo.

Como contribuição desta pesquisa, destaco o pioneirismo em incluir não apenas a teoria psicanalítica à abordagem de Keynes na discussão do amor ao dinheiro, prática presente em muitos outros trabalhos sobre o tema, mas inserir e atribuir significativo protagonismo à perspectiva da economia comportamental sobre o amor ao dinheiro no debate deste conceito com Keynes e a psicanálise. Dessa forma, foi possível construir uma noção mais prática e aplicada do conceito em si, contando com as contribuições empíricas ao tema.

Entretanto, o amor ao dinheiro não parece tão evidente na discussão da Teoria do Prospecto e das heurísticas e vieses, o que abre espaço para futuras pesquisas, mas, aqui, representou-se como uma dificuldade do trabalho. Ainda, torna-se necessário ressaltar como limitação da pesquisa a exposição sobre a contribuição psicanalítica em relação ao dinheiro e

ao amor ao dinheiro, uma vez que seria importante contar com outras contribuições teóricas do campo da psicanálise. Nesse caso, optou-se por não explorar demasiadamente a perspectiva psicanalítica como forma de poupar excessos e inconsistências com a própria psicanálise e com a teoria econômica. No entanto, vale destacar o caráter interdisciplinar desta pesquisa.

Em suma, as respostas que enunciam o que o homem econômico faria são interessantes (e necessárias), mas jamais suficientes. Na verdade, as pessoas precisam de uma teoria que seja observada em suas vidas cotidianas - uma teoria capaz de orientá-las. É nesse contexto que o estudo do amor ao dinheiro faz-se relevante. Com o que foi aqui demonstrado, parece ficar evidente a urgência do desenvolvimento de uma teoria econômica cada vez menos deslocada e descolada da realidade observada e experimentada pelos indivíduos.

## Referências Bibliográficas

ARKES, H. R.; BLUMER, C. The psychology of sunk cost. **Organization behavior and human decision processes**, v. 35, n. 1, p. 124–140, 1985.

BACKHOUSE, R. E.; BATEMAN, B. W. **Capitalist Revolutionary**. Cambridge, MA: Harvard UP, 2011.

BARGH, J. What have we been priming all these years? On the development, mechanisms, and ecology of nonconscious social behavior. **European Journal of Social Psychology**, v. 36, n. 2, p. 147–168, 2006.

BATEMAN, I. et al. Testing competing models of loss aversion: an adversarial collaboration. **Journal of Public Economics**, v. 89, n. 8, p. 1561–1580, 2005.

BELLUZZO, L. G. **O Tempo de Keynes nos Tempos do Capitalismo**. Brasil: Editora Contracorrente, 2016.

BELO, F. R. R.; MARZAGAO, L. R. Avareza e perdularismo. **Psyche**, v. 10, n. 19, p. 109–128, 2006.

BERGER, J.; FITZSIMONS, G. Dogs on the Street, Pumas on Your Feet: How Cues in the Environment Influence Product Evaluation and Choice. **Journal of Marketing Research**, v. 45, n. 1, p. 1–14, 2008.

**Bíblia Sagrada - Nova Almeida Atualizada**. São Paulo: Sociedade Bíblica do Brasil, 2018.

BONINI, N. et al. Influencing what their money is perceived to be worth. **Journal of Economic Psychology**, v. 20, p. 593–612, 2002.

BOUCHER, H.; KOFOS, M. The idea of money counteracts ego depletion effects. **Journal of Experimental Social Psychology**, v. 48, p. 804–810, 2012.

BOYCE, C. J. et al. Money, Well-Being, and Loss Aversion: Does an Income Loss Have a Greater Effect on Well-Being Than an Equivalent Income Gain. **Psychological science**, v. 24, n. 12, p. 2557–2562, 2013.

BULCÃO, M. F. **Economia Comportamental e sua aplicação às estratégias de preços das empresas**. Rio de Janeiro: Pontifícia Universidade Católica do Rio de Janeiro, 2013.

BULFINCH, T. Midas - Baucis e Filêmon. In: **O livro de ouro da mitologia: história de deuses e heróis**. Rio de Janeiro, RJ: Ediouro, 2011.

CASONATO, L.; VENSON, A. H.; SBICCA, A. Relações teóricas entre a escolha na Economia Comportamental e a decisão de investimento em Keynes. **Brazilian Keynesian Review**, v. 6, n. 2, 2020.

DA SILVA, L. N. O.; DA SILVA PAES HENRIQUES, R. Representações simbólicas do dinheiro na obra freudiana. **Cad. Psi**, v. 39, n. 37, p. 169–183, 2017.

- DA SILVA, L. N. O.; DA SILVA PAES HENRIQUES, R. O estatuto psíquico do dinheiro à luz da teoria psicanalítica. **Ágora: Estudos em Teoria Psican**, v. 22, n. 2, p. 173–179, 2019.
- DAVIDSON, P. **John Maynard Keynes**. London, England: Palgrave Macmillan UK, 2009.
- DAVIDSON, P. Behavioral economists should make a turn and learn from Keynes and Post Keynesian economics. **Journal of Post** , v. 33, n. 2, p. 251–254, 2010.
- DEVOE, S.; HOUSE, J. Time, money and happiness. **Journal of Experimental Social Psychology**, v. 48, p. 466–474, 2012.
- DIJKSTRA, K. A.; HONG, Y.-Y. The feeling of throwing good money after bad: The role of affective reaction in the sunk-cost fallacy. **PloS one**, v. 14, n. 1, 2019.
- DINIZ, R. O Dinheiro na Teoria Psicanalítica. 2011.
- DOSTALER, G. **Keynes and his Battles**. Cheltenham, England: Edward Elgar Publishing, 2007.
- DOSTALER, G. **Keynes and the love of money: The freudian connection**. 36th Annual Conference of the History of Economics Society. **Anais...**University of Colorado Denver, 2009
- DOSTALER, G.; MARIS, B. Dr Freud and Mr Keynes on money and capitalism. In: SMITHIN, J. (Ed.). **What is money?** New York, NY: Routledge Member of the Taylor and Francis Group, 1999.
- DUNKER, C. **O caso do homem dos ratos | Christian Dunker | Falando daquilo 26**. Disponível em: <<https://www.youtube.com/watch?v=FvV7u-BpxL8>>.
- FERENCZI, S. **Sex in Psycho-Analysis**. New York, NY: Dover Publications, 1956.
- FONTANA, G.; GERRARD, B. A Post Keynesian theory of decision making under uncertainty. **Journal of Economic Psychology**, v. 25, n. 5, p. 619–637, 2004.
- FORRESTER, J.; CAMERON, L. **Freud in Cambridge**. Cambridge, England: Cambridge University Press, 2019.
- FRACALANZA, P. S.; CORAZZA, R. Impossibilidades econômicas para nossos netos. **Revista da ABET**, v. 12, p. 79–95, 2014.
- FREUD, S. **A correspondência completa de Sigmund Freud para Wilhelm Fliess: 1887-1904**. Rio de Janeiro: Imago, 1986.
- FREUD, S. **A interpretação dos sonhos II**. Rio de Janeiro: Imago, 1996a.
- FREUD, S. **Três ensaios sobre a teoria da sexualidade**. Rio de Janeiro: Imago, 1996b.
- FREUD, S. **Caráter e erotismo anal**. Rio de Janeiro: Imago, 1996c.

FREUD, S. **Sobre o início do tratamento: novas recomendações sobre a técnica da psicanálise I**. Rio de Janeiro: Imago, 1996d.

FREUD, S. **As transformações do instinto exemplificadas no erotismo anal**. Rio de Janeiro: Imago, 1996e.

FREUD, S. **Psicologia das massas e análise do eu**. Porto Alegre: L&PM Editores, 2013.

FURNHAM, A. **The New Psychology of Money**. New York, NY: Routledge Member of the Taylor and Francis Group, 2014.

GIGERENZER, G.; GOLDSTEIN, D. G. The recognition heuristic: A decade of research. **Judgment and Decision Making**, v. 6, n. 1, p. 100–121, 2011.

GOMARASCA, P. The Love of Money: On Menger and Keynes. **Éthique et économique**, v. 15, n. 2, 2018.

HARROD, R. The Possibility of Economic Satiety - Use of Economic Growth for Improving Quality of Education and Leisure. In: **Problems of US Economic Development**. Washington: Committee for Economic Development, 1958. p. 207–213.

HARROD, R. F. **The Life of John Maynard Keynes**. New York: Harcourt, Brace & Company, 1951.

HIRSCH, F. **Social limits to growth**. 2. ed. London, England: Routledge, 2015.

JUNIOR, J. C. S.; DAMACENA, C.; BRONZATTI, R. Pré-ativação: o efeito priming nos estudos sobre o comportamento do consumidor. **Estudos e Pesquisas em Psicologia**, v. 15, n. 1, 2015.

KAHNEMAN, D. **Thinking fast and slow**. London, England: Allen Lane, 2011.

KAHNEMAN, D.; KNETSCH, J. L.; THALER, R. H. Experimental tests of the endowment effect and the Coase theorem. **Journal of political Economy**, v. 98, n. 6, p. 1325–1348, 1990.

KAHNEMAN, D.; TVERSKY, A. Prospect theory: An analysis of decision under risk. **Econometrica**, v. 47, n. 2, p. 363–391, 1979.

KEYNES, J. M. **A Treatise on Money**. London, England: Macmillan, 1930.

KEYNES, J. M. **The General Theory of Employment, Interest and Money**. London, England: Macmillan, 1936.

KEYNES, J. M. The General Theory of Employment. **The Quarterly Journal of Economy**, v. 51, n. 2, 1937.

KEYNES, J. M. Economic Possibilities for our Grandchildren. In: **Essays in Persuasion**. New York: W. W. Norton & Co., 1963. p. 358–373.



KEYNES, J. M. **The Collected Writings of John Maynard Keynes - vol. II.** Macmillan: Cambridge University Press for the Royal Economic Society, 1971.

KEYNES, J. M. **Essays in persuasion.** London, England: Macmillan, 1972.

KEYNES, J. M. **The Collected Writings of John Maynard Keynes - vol. V.** London: Macmillan, 1978.

KEYNES, J. M. **The Collected Writings of John Maynard Keynes - vol. XXI.** Macmillan: Cambridge University Press, 1982a.

KEYNES, J. M. **The Collected Writings of John Maynard Keynes - vol. XXVIII.** London: Macmillan, 1982b.

KEYNES, J. M. O fim do “laissez-faire.” In: SZMRECSÁNYI, Tamás (Org.) **Keynes (Economia).** São Paulo: Ática, 1983. p. 173–284.

KEYNES, J. M. **As Consequências Econômicas da Paz.** São Paulo: Editora Universidade de Brasília, 2002.

KOUCHAKI, M. et al. Seeing green: Mere exposure to money triggers a business decisionframe and unethical outcomes. **Organisational Behavior and Human Decision Making**, v. 121, p. 53–66, 2013.

KOUTSOBINAS, T. T. Keynes as the first behavioral economist: the case of the attribute-substitution heuristic. **Journal of Post Ke**, v. 37, n. 2, p. 337–355, 2014.

LINDER, S. B. **Harried leisure class.** New York, NY: Columbia University Press, 1971.

MACEDO, J. S., Jr. **Teoria do prospecto: uma investigação utilizando simulação de investimentos.** Santa Catarina: Universidade Federal de Santa Catarina, 2003.

MARCHEVSKY, J. F. **Implicações Morais do “Amor ao Dinheiro”: Uma releitura do artigo Possibilidades Econômicas de Nossos Netos de John Maynard Keynes.** São Paulo, Brasil: Universidade Estadual de Campinas, 2014.

MASLOW, A. H. **Motivation and Personality (2nd ed.).** New York: Harper, 1970.

MIGUEL, L. P. **Keynes e Freud: Ensaios de Interpretação.** Campinas: Universidade Estadual de Campinas, 2014.

MITCHELL, T. R.; MICKEL, A. The meaning of money: an individual difference perspective. **The Academy of Management Review**, v. 24, n. 3, p. 568–578, 1999.

MOGGRIDGE, D. E. Keynes, the Arts, and the State. **History of Political Economy**, v. 37, p. 535–555, 2005.

NAISH, P. **Priming Effects of Money.** Disponível em:  
<[https://www.youtube.com/watch?v=6g7-\\_Fmn9Fc&t=265s](https://www.youtube.com/watch?v=6g7-_Fmn9Fc&t=265s)>.

NANCY R, L. Work/Life Balance: Challenges and Solutions. **2003 SHRM Quarterly**, v. 2, 2003.

PAESANI, P. On the Relevance of Keynes to the Contemporary World: Post-crisis views on economic policy, capitalism and international monetary reform. **Annals of the Fondazione Luigi Einaudi**, v. 51, p. 249–268, 2017.

PECH, W.; MILAN, M. Behavioral economics and the economics of Keynes. **Journal of Socio-Economics**, v. 38, n. 6, p. 891–902, 2009.

ROSA, A. B. C. **Aversão míope à perda pode ser influenciada por aspectos do processo de decisão intertemporal? - Uma análise empírica**. Brasília: Universidade de Brasília, 2005.

SCITOVSKY, T. **Joyless economy: An inquiry into human satisfaction and consumer dissatisfaction**. London, England: Oxford University Press, 1976.

SHEFRIN, H. The behavioral paradigm shift. **Revista de Administração de Empresas**, v. 55, n. 1, p. 95–98, 2015.

SIMON, H. A. Theories of bounded rationality. **Decision and organization**, v. 1, n. 1, p. 161–176, 1972.

SKIDELSKY, R. **John Maynard Keynes: Hopes Betrayed, 1883-1920 v. 1**. London, England: Macmillan, 1983.

SKIDELSKY, R.; SKIDELSKY, E. **Quanto é suficiente? O amor pelo dinheiro e a economia da vida boa**. Alfragide, Portugal: Texto Editores, Ltda., 2012.

SVIRSKY, D. Money is no object: Testing the endowment effect in exchange goods. **Journal of Economic Behavior &**, v. 106, p. 227–234, 2014.

TANG, T. L.-P. The meaning of money revisited. **Journal of Organizational Behaviour**, v. 13, p. 197–202, 1992.

TANG, T. L.-P. The meaning of money: Extension and exploration of the Money Ethic Scale in a sample of university students in Taiwan. **Journal of Organizational Behaviour**, v. 14, p. 93–99, 1993.

TANG, T. L.-P. The development of a short money ethic scale: Attitudes toward money and pay satisfaction revisited. **Personality and Individual Differences**, v. 19, p. 809–816, 1995.

TANG, T. L.-P. et al. Does the love of money moderate and mediate the income-pay satisfaction relationship? **Journal of Managerial Psychology**, v. 19, n. 2, p. 111–135, 2004.

TANG, T. L.-P. et al. To Help or Not to Help? The Good Samaritan Effect and the Love of Money on Helping Behavior. **Journal of Business Ethics**, v. 82, p. 865–887, 2007.

TANG, T. L.-P. Income and Quality of Life: Does the Love of Money Make a Difference? **Journal of Business Ethics**, v. 72, p. 375–393, 2007.

TANG, T. L.-P.; CHEN, Y.-J. Intelligence Vs. Wisom: The Love of Money, Machiavellianism, and Unethical Behavior across College Major and Gender. **Journal of Business Ethics**, v. 82, p. 1–26, 2008.

TANG, T. L.-P.; CHIU, R. K.-K. Income, Money Ethic, Pay Satisfaction, Commitment, and Unethical Behavior: Is the Love of Money the Root of Evil for Hong Kong Employees. **Journal of Business Ethics**, v. 46, n. 1, p. 13–30, 2003.

TANG, T. L.-P.; FURNHAM, A.; DAVIS, G. **A cross-cultural comparison of the money ethic, the protestant work ethic and job satisfaction**, 1997.

TANG, T. L.-P.; GILBERT, P. Attitudes towards money as related to intrinsic and extrinsic job satisfaction, stress and work-related attitudes. **Personality and Individual Differences**, v. 19, p. 327–332, 1995.

TANG, T. L.-P.; TANG, D. S.-H.; LUNA-AROCAS, R. Money profiles: the love of money, attitudes, and needs. **Personnel Review**, v. 34, n. 5, p. 603–618, 2005.

TERRA, F. H. B.; FILHO, F. F.; FONSECA, P. C. D. Keynes on State and Economic Development. **Review of Political Economy**, v. 32, n. 3, 2020.

THALER, R. Toward a positive theory of consumer choice. **Journal of economic behavior & organization**, v. 1, n. 1, p. 39–60, 1980.

THALER, R. H. **Misbehaving: A construção da economia comportamental**. Rio de Janeiro, RJ: Editora Intrínseca Ltda., 2019.

TOGNOLLI, D. Dinheiro e psicanálise. **IDE**, v. 37, n. 58, p. 95–107, 2014.

TVERSKY, A.; KAHNEMAN, D. Judgment under uncertainty: Heuristics and biases. **science**, v. 185, n. 4157, p. 1124–1131, 1974.

TVERSKY, A.; KAHNEMAN, D. The Framing of Decisions and the Psychology of Choice. **Science**, v. 211, n. 435–458, 1981.

TVERSKY, A.; KAHNEMAN, D. Loss aversion in riskless choice: A reference-dependent model. **The quarterly journal of economics**, v. 106, n. 4, p. 1039–1061, 1991.

VIVIANI, A. L. Considerações sobre o dinheiro na Psicanálise. **IDE**, v. 37, n. 58, p. 59–69, Jul. 2014.

VOHS, K. D.; MEAD, N. L.; GOODE, R. M. The psychological consequences of money. **Science**, v. 314, p. 1154–1156, 2006.

WINSLOW, E. G. Keynes and Freud: Psychoanalysis and Keynes's Account of the "Animal Spirits" of Capitalism. **Social Research**, v. 53, n. 4, p. 550–578, 1986.