

Comportamento Individual: Alternativas ao Homem Econômico

EDUARDO GIANNETTI DA FONSECA(*)

Resumo

Quais são os pressupostos comportamentais da moderna teoria econômica? O objetivo do artigo é traçar a evolução e analisar o conceito de 'homem econômico' utilizado na teoria econômica, assim como apresentar as principais alternativas teóricas para a explicação do comportamento individual: 'homem ético'; 'homem contratual'; e 'homem sub-racional'.

Palavras-chave: comportamento individual, racionalidade, motivação, hedonismo, egoísmo, oportunismo, auto-decepção, akrasia, homem econômico, homem ético, homem contratual, homem sub-racional.

Abstract

What are the behavioural foundations of modern economic theory? This paper is an attempt to trace out and analyse the evolution of the 'economic man' construct in modern economics, and to review the main alternative explanatory hypotheses that have been framed to account for the behaviour of the individual economic agent: 'ethical man'; 'contractual man'; and sub-rational man'.

Key words: individual behavior, rationality, motivation, hedonism, selfishness, opportunism, self-deception, akrasia, economic man, ethical man, contractual man, sub-rational man.

O autor é professor do Departamento de Economia da FEA-USP e pesquisador da FIPE.

(*) O autor agradece aos participantes de seminários realizados nos Departamentos de Economia da PUC-RJ e do IPE-USP pelas perguntas, críticas e sugestões feitas, muitas das quais foram posteriormente incorporadas ao texto. O artigo é uma versão revista do publicado em *Novos Estudos Cebrap*, 25:151-176, 1989.

These principles of human nature, you'll say, are contradictory: But what is man but a heap of contradictions!

D. HUME

Introdução

A relação entre filosofia e teoria econômica pode ser tratada de um ponto de vista histórico (e.g. BONAR, 1922) ou de um ponto de vista analítico, isto é, explorando tópicos e possibilidades de interesse teórico corrente.

No contexto anglo-americano, e tomando como base a coletânea de textos *Philosophy and Economic Theory* editada em 1979 por F. Hahn e M. Hollis, podemos pensar a relação analítica entre filosofia e teoria econômica como abrangendo três áreas principais.

(i) Filosofia da Ciência e Economia:

Questões como e.g. a validade da distinção entre proposições positivas e normativas; os critérios de demarcação entre ciência e não-ciência; a existência de progresso na história do pensamento econômico; os diferentes modelos de explicação e de validação das explicações (o que constitui uma boa explicação em Economia?); individualismo *versus* coletivismo metodológico; uso da abstração; indução; argumentos contrafactuais; e questões metodológicas de um modo geral.

(ii) Filosofia Moral e Economia

A relação entre Filosofia Moral e Economia pode ser subdividida em duas ordens de questões:

(ii.a) O problema dos critérios de avaliação do bem-estar de uma dada sociedade, e da possibilidade de comparação do nível de bem-estar entre sociedades distintas ou numa mesma sociedade ao longo do tempo. A questão central em (ii.a) remete-nos aos fundamentos da Economia do Bem-Estar. O que me permite afirmar que a situação sócio-econômica A é preferível à situação B? A resposta a essa pergunta envolve considerações sobre necessidades, desejos e capacidades humanas, sobre os conceitos de justiça, igualdade, direitos e, em suma, o que constitui "qualidade de vida" Claramente, a definição de critérios

de bem-estar depende da importação de princípios oriundos da reflexão filosófica (Ver e.g. HAYEK, 1962; ROBBINS, 1981; PLANT, 1984 e SEN, 1985).

Exemplos de princípios dessa natureza são: o princípio da utilidade em suas diferentes versões; o princípio da escolha sob o "véu de ignorância" (como propõe o contratualismo de J. Rawls); ou ainda o conceito marxista de "alienação", no duplo sentido de: (a) falta de autoridade da sociedade sobre o seu próprio sistema econômico e (b) falta de autonomia do trabalhador sobre o seu próprio processo de trabalho.

(ii.b) Problemas ligados à explicação do comportamento do agente econômico individual. É sobre essa área de contato (ii.b) entre filosofia e teoria econômica, envolvendo questões pertinentes à explicação da conduta individual na vida prática e à racionalidade microeconômica, que gostaria de concentrar-me neste ensaio. A intenção não é, a essa altura, produzir respostas rigorosas a perguntas bem formuladas, ou sequer tirar quaisquer conclusões de ordem prática. Pretendo simplesmente fazer um exercício em história das idéias - uma espécie de "geografia conceitual" - com o propósito de identificar pontos que ainda estão por merecer um tratamento analítico e empírico mais sério. O objetivo básico é aprofundar o conhecimento da origem e da natureza, bem como dos méritos e dos limites, dos pressupostos comportamentais da teoria econômica moderna, considerando em particular o papel de variáveis não-econômicas: (1) como determinantes da motivação dos agentes (motivação) e (2) como fatores relevantes no processo de tomada de decisões (processo decisório).

A discussão está organizada em duas partes:

- (a) A origem e os significados do postulado do "homem econômico" (tipos psicológico e lógico); e
- (b) As principais objeções (cognitiva e prática) que têm sido feitas a esse postulado, e as alternativas ("ética", "contratual" e "sub-racional") que têm sido propostas.

1. Homem Econômico: Origem e Significados

Para evitar mal-entendidos, e antes de considerar as objeções e alternativas ao "homem econômico", deixe-me dizer alguma coisa sobre a origem e o conteúdo dessa construção conceitual. Quando surge esse postulado? E quais seriam, mais precisamente, seus traços peculiares?

O "homem econômico" é caracterizado por duas peças principais: (i) a busca ou a defesa do seu auto-interesse (fins auto-interessados); e (ii) a escolha racional dos meios (racionalidade instrumental).

Na situação ideal da microeconomia de livro-texto, o "homem econômico" é um agente dotado de preferências completas e bem-ordenadas, amplo acesso à informação e poderes computacionais (ou de processamento de informações) irrestritos (HOLLIS & HARGREAVES-HEAP, 1987). Após o cálculo do retorno associado às diferentes possibilidades de ação, o "homem econômico" escolhe aquela que satisfaz suas preferências melhor do que qualquer outra alternativa. O agente é racional, no sentido de que ele maximiza de modo consistente uma função objetiva sujeita a restrições (isto é, dotação inicial de recursos, custo de obter informação, risco associado à incerteza sobre as conseqüências de suas ações etc.).

Os problemas surgem, no entanto, quando tentamos dar um conteúdo mais sólido ou substantivo aos conceitos de auto-interesse e racionalidade. Na verdade, como procurarei mostrar em seguida, existem duas versões bastante distintas de "homem econômico" na evolução da teoria econômica.

1.1. Homem Econômico de Tipo Psicológico

A primeira versão enfatiza o aspecto da **motivação**, isto é, dos fins da ação embutidos no conceito de "homem econômico". A defesa do auto-interesse é interpretada em sentido forte ou substantivo, como a busca de fins egoístas, o primado do motivo monetário nas transações e o hedonismo psicológico.

Na evolução da Economia, essa versão do "homem econômico" está associada à aliança entre a filosofia utilitarista inglesa e a teoria econômica, que começa na geração de J. Bentham, James Mill, D. Ricardo e do (jovem) J. S. Mill, e ganha contornos mais nítidos nos trabalhos de W. S. Jevons e F. Y. Edgeworth.

Encontramos uma de suas mais claras e acabadas expressões num trabalho apresentado por Jevons em 1862 (*Brief account of a general mathematical theory of Political Economy*, 1866):

"Uma verdadeira teoria da economia só poderá ser obtida se retornarmos às grandes fontes originais da ação humana - os sentimentos

de dor e prazer. Existem motivos quase sempre presentes em nós, surgindo da consciência, da compaixão, ou de alguma fonte moral ou religiosa. [Mas esses são motivos que uma teoria geral da economia] não pode e não pretende considerar. Eles permanecerão para nós como forças excepcionais e perturbadoras; eles devem ser considerados, se é que venham a sê-lo, por outros ramos mais apropriados do conhecimento" (1866, p. 282).

Igualmente Edgeworth, no seu importante livro *Mathematical Psychics* (1881), definiu o "primeiro princípio da Economia" como sendo a noção de que cada agente individual atua apenas com base no seu auto-interesse ("*the first principle of Economics is that every agent is actuated only by self-interest*"). O hedonismo psicológico de sua noção de auto-interesse se explicita de modo bastante claro na sua afirmação de que embora "*o homem concreto do século 19 seja em boa medida um egoísta impuro*" (p. 104), no entanto, "*pelo menos a concepção do Homem como uma máquina de prazer [pleasure-machine] poderá justificar e facilitar o emprego de termos mecânicos e raciocínio matemático na ciência social*" (p. 15).

O modelo de Edgeworth - como observa A. Sen (*Rational Fools*, 1979) discutindo seu parentesco com a teoria do equilíbrio geral formulada por K. Arrow e F. Hahn - baseia-se no comportamento egoísta dos agentes, mas o faz não porque este seja um pressuposto comportamental realista ou adequado para dar conta do mundo econômico real. Trata-se, isto sim, de dar resposta a um problema puramente intelectual, qual seja, o de determinar de modo rigoroso quais seriam os resultados gerais - as propriedades - de uma economia de mercado pura, baseada na interação de um grande número de agentes atomizados perseguindo exclusivamente seus interesses egoístas.

O objetivo desse programa de pesquisa é conduzir um "experimento mental" (*thought experiment*) que consiste em formalizar e demonstrar matematicamente a tese smithiana da "mão invisível", segundo a qual o livre curso do auto-interesse privado conduz ao bem público e à prosperidade através da intermediação do mercado.

A "mão invisível" representa aqui a noção de uma ordem espontânea que transforma, através do mecanismo de mercado, e a partir de alguns pressupostos iniciais restritivos, "vícios privados" (egoísmo e ganância) em "benefício público" (sistema econômico coerente e próspero). O principal resultado desse

esforço de pesquisa foi a formalização e a demonstração das condições de validade dos dois teoremas fundamentais da Economia do Bem-Estar (HAHN, 1982 e SEN, 1985). Assumindo-se algumas hipóteses iniciais restritivas (e.g. a ausência de "externalidades") demonstra-se que: (a) todo sistema de equilíbrio competitivo é Pareto-ótimo; e (b) qualquer Pareto-ótimo pode ser obtido através do mecanismo de mercado competitivo, desde que a dotação inicial de recursos seja adequada e que algumas restrições adicionais sejam incorporadas (e.g. a ausência de grandes economias de escala).

Do ponto de vista dos pressupostos comportamentais desse programa de pesquisa, pode-se concluir, como afirma Sen, que *"um conceito específico de homem está embutido na própria definição do problema teórico a ser resolvido, e não há liberdade para se abandonar esse conceito enquanto se está engajado na solução desse problema. (...) O realismo da concepção de homem escolhida simplesmente não é parte desse tipo de investigação"* (1979, p. 91).

* * *

Vale notar ainda sobre esse ponto que Marshall e a corrente marshalliana da escola neoclássica rejeitaram essa versão mais forte ou substantiva do "homem econômico" adotada por Jevons e Edgeworth.

Foi essa divergência básica que levou Marshall a definir a Economia como *"o estudo da humanidade nos assuntos práticos da vida comum"* (*"the study of mankind in the ordinary business of life"*). Como é fácil observar, trata-se de uma definição bastante mais abrangente e ambiciosa acerca do que é a ciência econômica do que aquela proposta por Jevons a partir do postulado do "homem econômico", da Economia como a investigação da *"mecânica da utilidade e do auto-interesse"* (ver WINCH, 1983).

Numa de suas previsões mais errôneas sobre o futuro da Economia, Marshall chegou até mesmo a antecipar, num apêndice dos *Principles* (1920), que *"o elemento humano, em contraste com o [elemento] mecânico, está assumindo um lugar cada vez mais destacado na ciência econômica"*. Pois os economistas, prosseguia Marshall, *"estão a cada ano prestando mais atenção à maleabilidade da natureza humana, e à maneira pela qual o caráter do homem*

afeta e é afetado pelos métodos predominantes de produção, distribuição e consumo de riqueza" (1979, p. 631-32).

Para Marshall, como ele afirmaria ainda nos *Principles*, era a autonomia (isto é, a capacidade de tomar iniciativas na vida prática e a independência no pensar e agir), e não o egoísmo, que melhor caracterizava a idade moderna. Sobre os ricardianos, por exemplo, Marshall afirma que suas teorias se baseavam "na suposição tácita de que o mundo era constituído de gente da City [de Londres]":

"Eles concebiam o homem, por assim dizer, como uma quantidade constante, e não se preocupavam em estudar suas variações. As pessoas que eles conheciam eram principalmente homens da City, e eles assumiram tacitamente, sem maiores preocupações, que os demais ingleses eram muito semelhantes àqueles que haviam conhecido na City" (1925, p. 154-55).

Podemos lembrar aqui, para efeito de comparação, a reação sintomática do jovem Marx em 1844, ao defrontar-se, pela primeira vez, com o universo econômico ricardiano. Em suas notas de leitura sobre os *Principles of Political Economy and Taxation* (1817), Marx escreveu:

"Ricardo no seu livro (...): As nações são meramente fábricas voltadas para a produção, e o homem é uma máquina de consumir e produzir. A vida humana é um pedaço de capital. As leis econômicas governam o mundo cegamente. Para Ricardo os homens não são nada, o produto é tudo" (1981, p. 306).

Obviamente, as idéias de Marx sobre a teoria ricardiana mudaram bastante ao longo do tempo. O problema estaria não tanto em Ricardo, mas sim com o sistema econômico sobre o qual ele refletira. Se Ricardo trabalhou apenas, como sugere Marshall, com "gente da City", isso era porque os agentes econômicos, no mundo capitalista, estão presos a um "determinismo situacional" que impõe um padrão de comportamento inescapável. Enquanto o capitalista, para sobreviver no mercado, personifica os anseios e desígnios do Capital, o trabalhador assalariado se vê reduzido "física e intelectualmente ao nível de uma máquina", isto é, a não mais que "uma atividade abstrata e um estômago" (MARX, 1981, p. 285).

1.2. Homem Econômico de Tipo Lógico

A versão alternativa - e hoje predominante - de "homem econômico" distingue-se da versão original neoclássica ao deslocar a ênfase do componente motivação para o componente **racionalidade** ou escolha racional.

Se a primeira versão nos dá o que poderíamos chamar de "homem econômico" psicológico (egoísta, ganancioso, insaciável, autocentrado etc.), essa segunda versão nos oferece o que podemos chamar de "homem econômico" lógico (ou tautológico).

O lance analítico decisivo aqui é o esvaziamento da noção de auto-interesse de qualquer conteúdo ético (egoísmo) ou psicológico (hedonismo). Define-se o interesse do agente, seus desejos e fins, de tal forma que não importa o que ele faça ou venha a fazer no futuro, ele sempre estará perseguindo seu auto-interesse. Seu auto-interesse é o que for o caso - é o padrão de escolha que se revelar através dos seus atos, sua "preferência revelada" na ação (SAMUELSON, 1948). Se a satisfação dos desejos da minha família, ou então dos meus vizinhos, colegas de profissão, classe social ou nação é parte de minhas preferências, então eles pertencem ao meu auto-interesse individual. Se os meus fins incluem o bem-estar de terceiros, então os interesses destes fazem parte integrante do meu auto-interesse. Como propõe Hahn, o "homem econômico", nessa versão, *"não exclui o santo nem Genghis Khan"* (1979, p. 4).

A ênfase recai agora sobre a racionalidade da escolha. De acordo com a definição usual, dado o conjunto de ações possíveis e o conhecimento de suas conseqüências, o agente escolhe racionalmente se não existe qualquer ação disponível para ele cujas conseqüências sejam-lhe preferíveis às da ação escolhida. A racionalidade do agente tem a ver com a relação entre meios e fins, entre ações e a satisfação de desejos. O "homem econômico" racional é aquele que age do modo apropriado, isto é, maximiza a satisfação de suas preferências, sejam elas as de uma Madre Tereza ou Xuxa, Sócrates ou Gerson. Assim sendo, não precisamos mais recorrer à ironia de Schumpeter quando ele afirma que, para Bentham, o comportamento humano "gira em torno de *beefsteaks*", ou subscrever a indignação de John Stuart Mill quando ele declara, em franca referência ao hedonismo psicológico, que *"é preferível ser um Sócrates insatisfeito do que um porco satisfeito!"*

Na história da Economia, foi Lionnel Robbins quem primeiro insistiu na distinção entre "homem econômico" dos tipos psicológico e lógico. Defendendo a teoria neoclássica do valor em seu *An Essay on the Nature and Significan-*

ce of Economic Science (1932), Robbins esforçou-se por separar tão claramente quanto possível as duas versões dessa teoria:

"Sabe-se que alguns dos fundadores da moderna teoria subjetiva do valor reivindicaram de fato a autoridade do hedonismo psicológico como sancionando suas proposições. (...) Os nomes de Gossen, Jevons e Edgeworth, para não falarmos nos seus seguidores ingleses, são suficientes para nos recordar da existência de uma linhagem competente de economistas que fez asserções dessa espécie. (...) Mas ninguém que esteja familiarizado com a teoria do valor mais recente poderia honestamente continuar a argumentar que ela possui qualquer conexão essencial com o hedonismo psicológico. (...) Os ornamentos hedonísticos dos trabalhos de Jevons e seus seguidores eram incidentais à estrutura básica de uma teoria que - como o desenvolvimento paralelo em Viena mostrou - é capaz de ser elaborada e defendida em termos absolutamente não-hedonísticos. Tudo que se assume na idéia de escalas de valoração é que bens distintos possuem usos distintos e que esses usos distintos possuem importância diferenciada para a ação, de tal modo que numa dada situação um uso será preferido sobre outro e um bem sobre outro. Por que o animal humano atribui valores particulares, nesse sentido, a objetos particulares, é uma questão para psicólogos ou talvez até fisiólogos. Tudo que precisamos assumir como economistas é o fato óbvio de que possibilidades distintas oferecem incentivos distintos, e que esses incentivos podem ser arranjados em ordem de intensidade" (1932, p. 85-6).

Segue-se dessa distinção entre os tipos psicológico e lógico de "homem econômico", e da opção pela segunda alternativa, a famosa definição, proposta originalmente por Robbins, da Economia como sendo "*a ciência que estuda o comportamento humano como o relacionamento entre fins dados e meios escassos que têm usos alternativos*" (1932, p. 16).

* * *

Além dos dois economistas austríacos mencionados por Robbins - C. Menger e E. von Bohm-Bawerk - podemos lembrar também nesse contexto al-

gumas observações de V. Pareto com relação à explicação do comportamento individual no âmbito da teoria econômica pura.

De acordo com Pareto, o objeto de estudo da teoria econômica **pura** é um tipo particular de ação humana - o que ele denominava "ações lógicas" (1971, p. 29-31). As "ações lógicas" são aquelas que:

- (a) baseiam-se em processos deliberativos (para diferenciá-las de comportamento puramente instintivo como, e.g., abelhas construindo alvéolos numa colméia de tal forma que eles acabam de fato maximizando sua capacidade de estocar mel; e
- (b) são aquelas que lógica ou racionalmente ligam os meios apropriados aos fins preestabelecidos (em oposição às ações que se pautam não pelo cálculo e seleção dos meios adequados, mas em procedimentos como e.g. o costume, o hábito, crenças supersticiosas, sentimentos, noções de dever ou de estética etc.).

Deve-se notar contudo que, na visão paretiana, as ações concretas da vida econômica seriam sintéticas. Pois elas compreenderiam, em graus diversos, elementos lógicos e não-lógicos; e tais elementos apenas poderiam ser separados através da análise e da abstração. É por isso que Pareto é levado a concluir que *"não seria muito sensato pretender dar conta dos fenômenos econômicos tão-somente através das teorias da Economia pura"* (1971, p. 180).

É de se frisar ainda que, como sociólogo e filósofo social, o próprio Pareto dedicou um grande esforço de pesquisa à tentativa de analisar o componente "não-lógico" da conduta humana, e em particular, a *"notável tendência dos homens no sentido de imaginar que suas ações não-lógicas são lógicas"*, isto é, os diversos mecanismos pelos quais os agentes procuram racionalizar em primeiro lugar para si próprios - suas ações. Exemplos disso encontram-se não apenas na sua conhecida teoria da "circulação das elites", mas também nas análises que faz acerca da adoção de doutrinas econômicas (como e.g. o "liberalismo" ou o "marxismo") por parte de homens práticos:

"Quando percebem que isto lhes pode ser útil de alguma forma, os homens são capazes de acreditar numa teoria sobre a qual eles

conhecem pouco mais que o nome. (...) Todos os debates científicos pró e contra o livre-comércio tiveram uma influência nula, ou apenas trivial, na prática do livre-comércio ou protecionismo" (1971, p. 94).

Portanto, na versão de tipo lógico a teoria econômica é vista como uma construção analítica reconhecidamente parcial, voltada para o estudo das ações que visam obter, de modo racional, os meios necessários para a satisfação de nossos desejos, não importando qual seja o conteúdo destes. O "homem econômico" aparece aqui como a tensão experimentada pelo agente entre os seus "gostos e preferências", de um lado, e os "obstáculos" que se colocam a sua satisfação, de outro. Nas palavras de Pareto, *"o indivíduo pode desaparecer, desde que nos deixe uma fotografia dos seus gostos. (...) A teoria da ciência econômica adquire assim o rigor da mecânica racional"* (1971, p. 113). Ou, como propõe Robbins: *"Na Mecânica pura exploramos a implicação da existência de algumas dadas propriedades nos corpos. Na Economia pura nós examinamos a implicação da existência de meios escassos que possuem usos alternativos"* (1932, p. 83).

2. Objeções e Alternativas ao Homem Econômico

Discuti até agora as origens e o caráter do que viemos a conhecer pelo nome de "homem econômico". Prossigo agora considerando a questão das objeções que se têm feito - ou se poderiam fazer - a esse conceito, para depois examinar a natureza das principais alternativas que hoje se colocam a ele.

As objeções ao "homem econômico" - aos pressupostos comportamentais da teoria econômica - podem ser classificadas, numa primeira aproximação, como pertencendo a duas classes distintas:

- (i) Objeções de natureza cognitiva (positiva): o "homem econômico" é uma construção analítica que não explica, ou explica mal, nosso comportamento na vida prática. Trata-se de um conceito falho, não porque simplifique a conduta humana, mas sim porque o faz de forma inadequada, prejudgando aquilo que supostamente explicaria e desviando a atenção do economista de problemas teóricos que seriam de grande relevância para o estudo do comportamento individual;

(ii) Objeções de natureza prática (normativa): o "homem econômico" tem implicações práticas indesejáveis. Ele exerceria na verdade um duplo papel normativo, funcionando, de um lado, como uma espécie de paradigma ou ideal de racionalidade (embora não se apresente como tal) e, de outro, reduzindo a competência do economista para trabalhar com o lado normativo de sua disciplina.

O primeiro ponto aqui é que é preciso discriminar. Claramente, nem todas as objeções em cada uma dessas classes merece crédito. Mais do que qualquer outro conceito fundamental da Economia, o "homem econômico" tem sido uma vítima tradicional de mal-entendidos e críticas impulsivas. Muitas dessas críticas parecem resultar de uma compreensão defeituosa do uso da abstração em Economia. Outras, atribuem ao "homem econômico" um poder desmesurado. Apenas a título de ilustração, podemos lembrar nesse contexto que as curiosas afirmações e acusações feitas pelo filósofo inglês Alfred Whitehead (o examinador que reprovou Keynes em concurso para uma *fellowship* no Trinity College da Universidade de Cambridge), acerca do suposto dano causado pela ciência econômica à sociedade moderna. Discutindo a noção de progresso social em seu livro *Science and the Modern World* (1925), Whitehead afirma:

"[A] ciência da Economia Política, tal como estudada no período depois da morte de Adam Smith, causou mais mal do que bem. Ela destruiu muitas falácias econômicas, e ensinou como pensar sobre a revolução econômica então em curso. Mas ela atarrachou nos homens um conjunto de abstrações que foram desastrosas na sua influência sobre a mentalidade moderna. (...) Assim todo o pensamento acerca do organismo social se expressou em termos de coisas materiais e capital. Os valores últimos foram excluídos. Eles foram polidamente reverenciados e entregues nas mãos do clero para serem celebrados aos domingos. Um credo de moralidade comercial competitiva evoluiu, (...) inteiramente sem consideração pelo valor da vida humana. Os trabalhadores eram concebidos como meros mãos e braços tirados da reserva de trabalho. (...) Este é apenas um exemplo do perigo inerente à ciência moderna" (1925, p. 288-92).

Afirmações como essa, a meu ver, não devem nos deter por muito tempo. Elas exageram de maneira quase grotesca o papel de abstrações oriundas do

mundo da ciência - nesse caso o "homem econômico" - sobre o processo de formação de crenças e mudança social. Não é difícil, aliás, perceber o *pedigree* romântico da colocação de Whitehead. Basta lembrarmos, por um instante, do lamento do crítico social John Ruskin sobre a Economia Política: "*Nada na história jamais foi tão degradante para o intelecto humano quanto a aceitação entre nós das doutrinas da Economia Política como uma ciência*" (1862, p. 57).

Obviamente, a recusa da tese de que o "homem econômico" tenha transformado o caráter da humanidade, ou de que seja degradante para o homem, não significa dizer que os pressupostos comportamentais da teoria econômica estejam imunes à crítica. Vejamos agora um pouco mais de perto algumas das objeções ao uso desse conceito. Críticas que me parecem pertinentes não somente do ponto de vista cognitivo, mas também, como argumentarei mais à frente, num sentido prático.

* * *

As alternativas ao "homem econômico" partem de uma reorientação no tocante ao tratamento dos seus dois aspectos cruciais - os conceitos de (i) auto-interesse e (ii) racionalidade.

O ponto central da crítica é a questão da vacuidade do "homem econômico" (tipo lógico) como modelo explicativo do comportamento. Ao invés de uma verdadeira explicação, o que ele nos oferece é na verdade apenas uma lógica da ação - um padrão formal de conduta a partir do qual é possível derivar conseqüências teóricas mais ou menos interessantes. O comportamento propriamente dito permanece inexplicado, ou melhor, é explicado em termos de gostos e preferências que são, por sua vez, definidas (ou "reveladas") pelo próprio comportamento. Tudo que o postulado do "homem econômico" nos diz de substantivo sobre a conduta individual pode ser resumido na idéia de que, dados os gostos e preferências do agente, seu objetivo constante é satisfazer suas preferências mais altas ao menor custo, tendo em vista o risco e a incerteza. Em outras palavras, passamos do projeto substantivo marshalliano de investigar a conduta individual na vida prática, para o programa de pesquisa da "mecânica do auto-interesse e da escolha racional"

Utilizei acima a expressão "verdadeira explicação" da conduta. Mas no que consistiria isso? Como poderíamos avançar nessa direção? O ponto crucial, a meu ver, está na adoção de uma atitude menos ascética, neutra ou passiva em relação a duas questões: (a) a formação de gostos e preferências; e (b) os limites da racionalidade instrumental.

Com relação à noção de auto-interesse, os dois pontos cruciais, que o postulado do "homem econômico" contorna habilmente, mas não responde, são:

- (1) Qual é o conteúdo do auto-interesse? O que constituiria a ação não auto-interessada? Como os agentes formam crenças e opiniões sobre o seu próprio interesse?
- (2) E como chegam a reconhecer e agir consistentemente com base nos seus interesses comuns? Que mecanismos promovem (ou poderiam vir a promover) uma percepção mais clara de seus interesses comuns?

Para explorar essas questões podemos adotar, como ponto-de-partida, a perspectiva aberta por David Hume: *"Embora os homens sejam em larga medida governados pelo interesse, ainda assim o próprio interesse, e todos os assuntos humanos, são inteiramente governados pela opinião"* (1985, p. 51). Quer dizer: não existe interesse sem **opinião de interesse**. Por opinião de interesse se entende aqui a idéia de que o próprio auto-interesse que supostamente motiva os agentes é, na verdade, uma certa percepção de interesse, construída a partir de desejos, crenças e expectativas. A questão relevante é: como se chega a essa percepção de interesse?

2.1. Homem Ético

Considere-se inicialmente, por exemplo, a questão do egoísmo. Claramente, os indivíduos divergem no tocante ao peso que atribuem, nas suas decisões, aos interesses de terceiros. A distinção entre simpatia (*sympathy*) e engajamento moral ou senso de dever (*commitment*), proposta por Sen, ajuda-nos a esclarecer a natureza do problema:

"Se o conhecimento da tortura de outrem lhe causa embrulho de estômago, então é um caso de simpatia. Se este conhecimento não o faz sentir-se pessoalmente prejudicado, mas você acredita que a tortura

é errada e você está preparado para fazer alguma coisa para acabar com ela, então é um caso de engajamento moral ou senso de dever. (...) O comportamento baseado na simpatia é, num sentido importante, egoísta, pois sentimos prazer no prazer de outrem e dor na dor de outrem. A busca da nossa própria utilidade pode assim ser ajudada através da ação simpática. É a ação oriunda do engajamento moral ou senso de dever, ao invés da simpatia, que seria não-egoísta nesse sentido" (1979, p. 95).

Assim, de acordo com Sen, os agentes podem e muitas vezes agem genuinamente em detrimento de seus gostos e preferências pessoais. Haveria que considerar a existência de determinantes éticos do comportamento, que se sobreporiam às considerações econômicas de utilidade e satisfação de preferências ao menor custo, como por exemplo no caso de um boicote de consumidores a, digamos, laranjas produzidas na África do Sul ou vinho chileno ou ainda produtos contendo a substância química CFC (o cloro-fluorocarbano liberado por aerossóis, embalagens de sanduíche McDonald etc. e que, presume-se, destrói a camada de ozônio na atmosfera). Em casos desse tipo, os determinantes da ação não são os objetos que desejamos diretamente - a laranja, o vinho, o desodorante aerossol -, mas sim considerações impessoais de dever, na melhor tradição socrática e kantiana.

O "homem ético" de Sen pode nos ajudar ainda a entender, agora do lado da oferta, a peculiaridade de certas atividades profissionais como e.g. a de médico, juiz, dentista, policial, advogado e, por que não?, político. Atividades nas quais claramente os agentes suspendem, ou pelo menos se esperaria que suspendessem, o que seriam seus interesses pessoais - o padrão de comportamento da "gente da City" ricardiana -, pautando sua conduta por uma lógica que está em franco desacordo com as prescrições de racionalidade auto-interessada (tipo psicológico) da micro convencional.

Podemos lembrar também nesse contexto a análise recente feita por Michio Morishima do extraordinário desempenho econômico do Japão no pós-guerra, em seu livro *Why Has Japan Succeeded?* (1982). Embora considere diversos fatores, Morishima destaca com muita ênfase o papel desempenhado pelo componente ético-religioso na criação do capitalismo no Japão, chamando atenção em especial para a tradição confuciana japonesa (distinta da chinesa) de completa lealdade à firma e ao Estado: "*Enquanto no confucionismo chinês*

a benevolência tem um papel central, o confucionismo japonês é um confucionismo centrado na lealdade" (1982, p. 9). Isso explicaria o fato, freqüentemente relatado, de que o grau de lealdade, cooperação, senso de dever e espírito de equipe que se observa na firma representativa japonesa contrasta vivamente com o que se pode encontrar nas firmas ocidentais, ou com o que Robin Mathews caracteriza como sendo a prescrição do livro texto *standard* de microeconomia, isto é, "*o auto-interesse [individual], restringido pela lei*" (1981, p. 289).

De forma análoga, o universo onde habita o "homem econômico" é profundamente inadequado para lidar com a questão - especialmente importante em países mais pobres - dos interesses dos agentes que são incapazes de defender ou perseguir o seu próprio interesse, seja por serem menores de idade, seja porque são adultos mas analfabetos (ou pouco instruídos), ou ainda porque são física ou mentalmente deficientes, muitas vezes em função de má nutrição em idade crítica de formação. Economistas como John Stuart Mill e Marshall viam a proteção dos interesses de agentes incapacitados de defender os seus próprios interesses como constituindo o caso mais inequívoco de interferência legítima do Estado no sistema econômico. Não é coincidência, talvez, que ambos tenham também se recusado a tornar a província da Economia um território à parte, separado por fronteiras rígidas das demais ciências sociais, e de propriedade absoluta e exclusiva do "homem econômico"

* * *

O fato é que o paradigma do "homem econômico", tal como utilizado na microeconomia convencional, foi montado para lidar com situações de troca em mercados competitivos, nos quais os agentes atomizados respondem aos sinais de preço relevantes e estabelecem relações horizontais e simétricas entre si. Esqueceu-se no entanto - e aqui começa a nascer o "homem contratual" - que as transações de mercado são apenas uma parte da história. Passamos boa, se não a maior parte de nossa vida prática no interior de organizações, onde as relações interpessoais são **verticais** (baseadas nas instituições da carreira e promoção) e **hierárquicas** (mecanismo de coordenação baseado em autoridade pessoal e comandos).

O ponto crucial aqui é que as noções de auto-interesse e racionalidade ganham nova dimensão quando se trata de pensar teoricamente não a relação horizontal e simétrica da troca mercantil, mas sim a relação vertical e hierárquica das organizações econômicas. Critérios que normalmente se aplicam nas transações impessoais de mercado, mediadas pelo sistema de preços, deixam de operar no interior das organizações econômicas.

A família é talvez o melhor exemplo aqui. Por que, afinal de contas, um grande número de agentes, maximizadores racionais e vorazes na esfera do mercado, abre mão do que seria seu auto-interesse em sentido estrito quando se trata de efetuar transações no âmbito da família ou mesmo dos amigos mais próximos? Por que esse surto de altruísmo e benevolência? Vários modelos têm sido propostos para dar conta desse fenômeno. Não se trata aqui, obviamente, de nos determos nessa questão. O que me parece relevante é o fato de que "homem econômico", à medida que privilegia a conduta baseada no cálculo de retorno da ação para o indivíduo, convive mal com situações envolvendo alguma forma de cooperação ou ação coletiva, em instituições como família, firmas, sindicatos, associações comunitárias, governo etc.

Um exemplo bastante ilustrativo é discutido por Mancur Olson em *The Logic of Collective Action* (1971). A criação dos grandes sindicatos norte-americanos foi um processo violento. Os trabalhadores evitavam filiar-se ou pagar suas contribuições sindicais. A única maneira de integrá-los à organização era através da intimidação física ou da compulsoriedade. A escalada da violência levou a um ato legislativo (o Taft-Hartley Act de 1947), pelo qual o Governo americano obrigava os sindicatos a realizar eleições livres e imparciais, sob sua supervisão, para decidir se os operários desejavam ou não pertencer a sindicatos. Como resultado, os mesmos trabalhadores que, como indivíduos, tinham que ser coagidos a pagar sua contribuição sindical, votaram largamente, e para surpresa do Congresso Republicano, a favor de sindicatos financiados por contribuições compulsórias. Como observa Olson:

"Os trabalhadores que, como indivíduos, tentavam evitar o pagamento de contribuições sindicais ao mesmo tempo em que votavam para que fossem forçados a pagá-las, não são diferentes dos contribuintes que votam por níveis mais elevados de tributação, e ao mesmo tempo buscam de todas as maneiras evitar de pagar impostos" (1982, p. 22; um exemplo bastante próximo ao de Olson, mas ligado à luta pela re-

dução da jornada de trabalho, é discutido por J. S. Mill em seus *Principles*, Livro 5, cap. 11, § 12).

2.2. Homem Contratual

O problema do comportamento no interior das organizações econômicas e a questão da lógica da ação coletiva remetem-nos para além do "homem econômico" da micro convencional, em direção ao que Oliver Williamson batizou de "homem contratual" (1985, cap. 2).

Em contraste com o "homem ético" de Sen e Morishima, o "homem contratual" do neo-institucionalismo (*New Institutional Economics*), é marcado por dois traços comportamentais pouco enaltecidos: (a) a racionalidade limitada; e (b) a irresistível propensão ao oportunismo. Vejamos o que são esses pressupostos, e quais seriam algumas de suas principais implicações a nível econômico.

A racionalidade limitada do "homem contratual" se distingue da racionalidade plena do "homem econômico", à medida que assume que embora os agentes procurem muitas vezes maximizar o retorno de suas ações, sua competência para fazer isso é severamente restrita. O "homem contratual" é dotado de uma competência cognitiva limitada, no sentido de que sua capacidade de colher, armazenar e processar as informações relevantes para a tomada de decisões é restrita. Ao invés de maximizar (*maximize*), ele se contenta em sobreviver mais ou menos satisfatoriamente (*satisfice*) (SIMON, 1979).

A questão relevante aqui é saber quais são as implicações dessa limitação cognitiva. A hipótese explorada pelos neo-institucionalistas é de que os agentes lidam com essa restrição procurando (i) adotar procedimentos decisórios heurísticos (e.g. métodos tentativos, de erro e acerto, e das aproximações sucessivas); e (ii) criando rotinas e estruturas de gestão empresarial que, embora fiquem aquém da solução ótima para cada caso, no entanto demandam menos (ou poupam) em termos do fator escasso que é a racionalidade ou competência cognitiva.

Um exemplo interessante de racionalidade limitada na teoria do consumidor é dado por Kenneth Arrow num *paper* recente (*Rationality of self and others in an economic system*, 1986):

"No caso da demanda do consumidor, a restrição orçamentária precisa ser satisfeita. No entanto, muitas teorias podem ser concebidas que são bastante distintas da maximização da utilidade. Por exemplo, a fixação de hábitos pode ser transformada numa teoria. Para uma dada mudança nos preços ou renda, escolha a cesta de bens que satisfaz a restrição orçamentária e que requer a menor alteração com relação à cesta prévia de consumo. Embora haja otimização nessa teoria, ela é distinta da maximização da utilidade. Se os preços e a renda retornarem para o seu nível original após inúmeras alterações, a cesta de bens adquirida ao final não será a mesma que a original (...). Tal teoria não é racional no sentido em que os economistas usam o termo. Sem esgotar o assunto, eu simplesmente observaria que essa teoria é não apenas uma explicação logicamente completa do comportamento, mas é também mais poderosa que a teoria "standard", e pelo menos tão passível de ser testada"

Analogamente, o princípio da racionalidade limitada tem sido aplicado com certo êxito no âmbito das teorias sobre a lógica do comportamento burocrático. A hipótese aqui, para resumir uma longa controvérsia, é de que os burocratas que ocupam cargos de decisão dentro do setor público pautam sua conduta não tanto de modo a maximizar o orçamento e/ou poder (e.g. número de empregos) de suas respectivas instituições (*maximize*), mas sim de modo a minimizar a mudança de suas rotinas e o risco de virem a sofrer perdas irreparáveis no caso de mudanças na orientação da política do Governo (*satisfice*). (Cf. HOGWOOD & PETERS, *The Pathology of Public Policy*, 1985, cap. 3). Os complexos sistemas de carreira e promoção em organizações hierárquicas como firmas, exércitos ou universidades podem também ser interpretados como soluções heurísticas, gradualmente moldadas e modificadas ao longo do tempo. O papel dessas instituições seria no sentido de contornar ou atenuar os riscos associados às lacunas de informação que inevitavelmente permeiam o processo decisório (MATTHEWS, 1986; THURLOW, 1987).

* * *

O segundo pressuposto comportamental do "homem contratual" é a propensão ao oportunismo.

A idéia básica aqui é de que o "homem econômico", não obstante as lamúrias românticas, é ainda muito tímido no que se refere ao vigor e assiduidade com que os agentes realmente perseguem seus interesses. Tipicamente, modelos econômicos tratam os indivíduos como se eles participassem de um jogo competitivo com regras fixas, bem definidas, e que eles invariavelmente obedecem (WILLIAMSON, 1985, p. 49). O "homem econômico" persegue seu auto-interesse *con brio*, mas atua sempre "restringido pela lei". A dimensão oportunista do comportamento individual está ausente. Os agentes buscam seu auto-interesse com total idoneidade, ou seja, "jogam limpo" todo o tempo, sem violar oportunisticamente as "regras do jogo" - sem infringir as leis, roubar, mentir, dissimular, trapacear ou explorar em benefício próprio ambigüidades contratuais e situações imprevistas que surjam ao longo das transações.

No programa de pesquisa neo-institucionalista, a inclusão da propensão ao oportunismo como traço comportamental dos agentes tem sérias implicações teóricas. É a presença do oportunismo como ameaça constante que leva à busca de garantias e salvaguardas contratuais que vão além do contrato mercantil simples. Isso retarda as transações e eleva os custos envolvidos. Prazos não são cumpridos, especificações são desrespeitadas, situações de dependência momentânea são exploradas de modo implacável. Muitas vezes, transações que poderiam beneficiar ambas as partes - e que sem dúvida ocorreriam no mundo bem-comportado habitado pelo "homem econômico" - deixam de ocorrer, à medida que a confiabilidade de uma das partes é baixa aos olhos da outra. Em outras palavras, deixa de valer aqui o pressuposto tácito de que a competição é livre de conflito e de que o sistema econômico goza de uma oferta ilimitada de confiabilidade interpessoal (*trust*).

Muitas vezes, é a falta de *trust* a nível político que interfere no processo econômico e leva a situações extremamente onerosas para a comunidade. Basta lembrarmos, por exemplo, do fato de que até hoje um cidadão soviético - seja ele um escritor, cientista, jornalista ou estudante - não tem acesso pessoal a uma simples máquina xerox. Qualquer documento que deseje reproduzir precisa antes ser entregue a um funcionário "responsável", que faz a fotocópia numa sala separada, sem que o cliente tenha controle sobre o número de cópias efetivamente feitas.

É também a falta de *trust*, nesse caso em função do repetido descumprimento de compromissos previamente assumidos, que torna difícil para um país como e.g. a Nigéria obter qualquer tipo de facilidade de crédito em suas transa-

ções a nível de comércio internacional, ou ainda na contratação de firmas estrangeiras para a realização de obras públicas no país. No bojo da "crise da dívida" dos países em desenvolvimento, em 1982, diversos bancos internacionais cancelaram automaticamente os cartões de crédito de seus clientes latino-americanos.

Como o famoso Dilema dos Prisioneiros nos mostra, a generalização do oportunismo a nível micro pode levar a resultados macro desastrosos, via um efeito do tipo "falácia da composição". No exemplo da organização sindical americana discutido acima, encontramos os operários criando, através do voto, salvaguardas institucionais contra suas próprias propensões individuais ao oportunismo.

Um outro exemplo favorito do neo-institucionalismo explora a ameaça do oportunismo como constituindo um poderoso incentivo à integração vertical das firmas, em especial quando se trata de investimento em capital altamente específico. À medida que a firma se percebe à mercê de um único fornecedor, produtor de um bem especializado e sem substituto próximo, mas do qual depende crucialmente para manter sua própria atividade, o incentivo é grande para que internalize a produção daquele bem, seja comprando seu fornecedor ou então produzindo por si aquilo que antes comprava no mercado. Novamente, a "solução racional" a nível micro - integrar verticalmente ou, no exemplo sindical, evitar o pagamento de contribuição - de forma alguma garante um resultado macro satisfatório. A generalização desse comportamento levaria, num caso, à destruição dos sindicatos e, no outro, ao sacrifício da eficiência em prol da segurança.

Vale notar também que é a existência do oportunismo que dá grande relevância ao "paradoxo fundamental" da Economia da Informação, formulado por Arrow em *Essays in the Theory of Risk-Bearing*:

"O valor de uma informação, para o comprador, não é conhecido até que ele a possua; mas [se ele a possui], então ele já a obteve de graça, sem qualquer custo" (1971, p. 152).

Uma das aplicações desse paradoxo é no contexto do financiamento de programas de pesquisa científica e tecnológica. Antes que a pesquisa tenha sido feita, a informação não é disponível, e portanto não é possível saber quanto vale ou pode valer. Mas quando a pesquisa já está feita, e a informação já é dispo-

nível, então ela já foi paga - o custo da pesquisa já foi incorrido, e isso independentemente de quanto valham ou possam valer os resultados por ela obtidos. Como observa Williamson, é a existência do oportunismo que torna o "paradoxo da informação" problemático. Pois na ausência dele, a transação não ofereceria maiores dificuldades. Ou o comprador poderia acreditar, sem medo, no preço pedido pelo vendedor *ex ante* ; ou o vendedor poderia acreditar na promessa do comprador de pagar o seu valor pleno *ex post* (1985, p. 9).

Finalmente, poderia ser interessante desenvolver no futuro, de uma forma mais sistemática do que é possível aqui, quais seriam as implicações do "homem contratual" para um ambiente de inflação acelerada. Três pontos básicos podem ser notados:

(1) A Inflação acelerada recrudescer o problema da limitação da racionalidade.

Ela cobra dos agentes um "alerta permanente": 1º no sentido de proteger seus rendimentos, inclusive acompanhando com um grau de atenção muito maior que o usual as mudanças (e boatos) acerca da política econômica do Governo; e 2º levando-os a tentar explorar em benefício próprio as variações abruptas e descompassadas, ao longo do tempo, no preço relativo dos diversos bens e serviços. Esse estado de "alerta permanente" tem um alto custo microeconômico, à medida que tende a monopolizar a dotação escassa de racionalidade e atenção dos agentes, em detrimento da sua alocação em outras áreas de atividade (como e.g. sua atividade profissional específica). O "alerta permanente" significa que os agentes não mais têm condições de lidar com sua racionalidade limitada através da formação de hábitos e rotinas, de modo a poder concentrar melhor suas capacidades cognitivas em suas atividades econômicas/profissionais normais;

(2) A inflação acelerada acirra a propensão ao oportunismo em sentido paretiano.

Pareto sugere que as nossas atividades econômicas são basicamente de dois tipos: "*Pode-se afirmar, com base na uniformidade revelada pela história, que os esforços dos homens são empregados de duas maneiras diferentes: eles são [+] dirigidos para a produção ou transformação de bens econômicos; ou então [φ] dirigem-se à apropriação de bens produzidos por terceiros*" (1971, p. 341). Se chamamos [φ] de "esforços oportunistas", então um ambiente de infla-

ção acelerada pode ser visto como "escola de oportunismo", à medida que multiplica sobremaneira as possibilidades de ganho (e perda) via $[\phi]$, ao mesmo tempo em que sacrifica os esforços de tipo $[+]$, dificultando qualquer tipo de cálculo de retorno minimamente confiável. A inflação acelerada é acompanhada da constituição de grupos de interesse que se especializam em atividades do tipo $[\phi]$ e de uma intensificação geral de $[\phi]$ na sociedade, em detrimento de $[+]$.

(3) Após a convivência continuada com a inflação acelerada segue-se uma fase delicada de reaprendizado e readaptação a situações de inflação reduzida/estável.

A convivência com a inflação acelerada "educa" o agente. Pode-se notar isso, por exemplo, observando os erros grosseiros, falta de malícia, e perplexidade de um "executivo estrangeiro" (e.g. um suíço) que subitamente passa a residir num ambiente altamente inflacionário. Mas a recíproca é verdadeira. A convivência continuada com (A), a inflação acelerada, "deseduca" o agente para a vida num ambiente (B), de inflação reduzida/estável. A mudança súbita de (A) para (B) provavelmente levará os agentes, "educados" em (A), a passarem por uma fase delicada de reaprendizado, marcada por conduta inadequada (e.g. baseada na crença de que se tornaram subitamente prósperos ou não necessitam mais poupar), formação tentativa de hábitos e rotinas, reorientação de esforços (e.g. de $[\phi]$ para $[+]$), e perplexidade.

2.3. Homem Sub-Racional

Discuti acima os pressupostos comportamentais associados ao "homem ético" e ao "homem contratual". Resta agora apresentar as credenciais do meu último convidado para estas reflexões, o "homem sub-racional"

O "homem sub-racional" é, na verdade, uma dupla personalidade. Ele aparece em duas versões básicas na história das idéias: a versão "fiscalista" e a "mitigada"

De um lado, ele é o que o médico e filósofo materialista francês J. O. de La Mettrie batizou, em pleno século 18, de "homem-máquina". O que temos aqui é uma versão puramente fiscalista do comportamento humano, na qual os estados mentais não passam de um subproduto secundário e inócuo de processos neurofisiológicos. Para usar uma imagem famosa, proposta pelo biólogo in-

glês T. H. Huxley (o "buldogue" de Darwin), nossa vida mental consciente e inconsciente estaria para a nossa conduta observável assim como o apitar de uma panela de pressão está para o seu mecanismo de funcionamento (HUXLEY, 1874). Os estados mentais - nossos desejos, sensações, crenças, opiniões etc. - não passam de "epifenômenos", isto é, fenômenos de superfície, desprovidos de poder causal genuíno sobre nosso cérebro, sistema nervoso e motor e, por conseguinte, nossos atos físicos publicamente observáveis. Como é fácil notar, a idéia de "homem-máquina" nos carrega para areias metafísicas movediças e profundas, e por isso prefiro não insistir no assunto (Uma excelente introdução ao problema é o livro de K. Popper e J. Eccles, *The Self and Its Brain*, 1983; ver também P. Churchland, *Matter and Consciousness*, 1986).

Mas o "homem sub-racional" possui ainda uma outra face, menos radical que a outra, embora também espinhosa. Nessa versão mitigada, a idéia-chave é a de que nosso **autoconhecimento** é precário e, ainda por cima, nosso **autocontrole** também é. Como diria Adam Smith: "*As nossas paixões todas se justificam, quer dizer, nos sugerem opiniões que ajudam a justificá-las*" (1976, p. 157 e 1980, p. 58). Ou como diria Hume: "*Não há nada mais vigilante e inventivo do que nossas paixões*" (1978, p. 526). (A raiz do termo **paixão** utilizado por Smith e Hume em sentido filosófico é o grego *pathos* e o latim *passio*, termos denotando aquilo que ocorre conosco, o que "sofremos", o lado **passivo** da mente). A formação de crenças e o comportamento comum na vida prática são poderosamente afetados por processos **mentais** em relação aos quais somos passivos. Os agentes não são plenamente conscientes do funcionamento de suas próprias mentes. Pior, não são capazes de traduzir, de modo consistente, seus desejos e objetivos conscientes em comportamento adequado.

A diferença específica do "homem sub-racional" (versão mitigada), em relação aos demais, é a ênfase que dá ao papel de mecanismos mentais não-conscientes em nossa conduta. Tudo o que se passa no interior do organismo humano - o metabolismo vital do corpo - ocorre de maneira automática, sem que tenhamos conhecimento ou poder de interferir diretamente. Ninguém escolhe o ritmo de seu batimento cardíaco, ou como fará a digestão do alimento ingerido, ou a decomposição do ar aspirado. O traço peculiar da hipótese sub-racional é a tese de que a nossa própria vida intelectual, e a conduta externa, encontram-se igualmente determinadas, em larga medida, por mecanismos automáticos e não-conscientes.

Mas quais são esses mecanismos? E o que poderiam nos contar sobre o comportamento dos indivíduos como produtores e consumidores? Vou procurar esclarecer o que está em jogo e ilustrar a importância desses mecanismos sub-rationais chamando a atenção para a existência de dois problemas básicos: (i) a "dissonância cognitiva"; e (ii) *akrasia* (o termo aristotélico para a fraqueza da vontade).

* * *

Dissonância cognitiva é um mecanismo bastante freqüente - e como veremos nem sempre desfavorável - de formação de crenças. Sua aplicabilidade ao estudo do comportamento individual é discutida com muita acuidade e sutileza por Jon Elster no livro *Sour Grapes* (1983). Como o termo "dissonância" denota, trata-se da ocorrência de uma disparidade ou inconsistência entre nossas crenças e preferências, de um lado, e nossas ações, de outro. Mais do que isso, trata-se da maneira perversa como muitas vezes corrigimos, antes de mais nada para nós mesmos, essa inconsistência. Vejamos alguns exemplos.

Suponhamos que, numa guerra no Atlântico Sul, um tenente-coronel informa corretamente ao seu general-de-divisão que o flanco esquerdo da tropa está perigosamente desguarnecido. A resposta racional é que o general reforce o lado esquerdo de sua tropa. Mas o general pode resolver a questão de outra forma. Ao invés de reforçar o lado esquerdo da tropa, o que demandaria tempo, organização e dinheiro, ele prefere acreditar que o inimigo não irá atacá-lo por aquele flanco. A hipótese da dissonância cognitiva prevê ainda que o general fará um notável esforço de teorização logística para justificar ao mundo - e principalmente a si mesmo - sua decisão. A discrepância entre a informação trazida pelo tenente e a situação concreta se resolve não via um comportamento adequado, mas via uma correção perversa da crença relevante (ver HIRSHLEIFER, 1985).

Um exemplo interessante, discutido por Elster na introdução à coletânea *The Multiple Self* (1986, p. 6 e 27), é o seguinte. Suponha inicialmente uma situação assim:

O agente *g* prefere a ação (A) do que a ação (B), e a ação (C) do que a (D), mesmo se (A) é essencialmente a mesma opção que (D), e que (B) seja igual a (C).

A situação é inconsistente com o axioma da transitividade (um dos axiomas da racionalidade micro). Vejamos uma ilustração da situação descrita: *g* lava o seu próprio automóvel (A); o filho de seu vizinho o lava por \$ 5 (B); mas *g* não lava o carro idêntico de seu vizinho por \$ 20 (D). (A) e (D) são essencialmente a mesma opção, já que: (1) a tarefa envolvida - lavar um automóvel idêntico - é a mesma; e (2) a soma de \$ em jogo é igual: em (A) o custo de oportunidade é \$ 20, isto é, exatamente a quantia oferecida a *g* para a execução da tarefa idêntica em (D). Na micro convencional, a solução seria outra: *g* opta por (D) inicialmente, e depois por (B), embolsando a diferença (O "homem econômico" passaria a considerar seus vizinhos pessoas estranhas!).

Duas explicações são oferecidas para o comportamento aparentemente irracional de *g* no exemplo. Uma explicação, é que as pessoas, e *g* em particular, avaliam de forma distinta (i) gastos em \$ e (ii) custo de oportunidade. É por isso que *g* prefere (A) do que (B), embora também prefira (C) do que (D). Isso explicaria, e.g., porque os usuários de cartão de crédito em lojas de departamento tendem a não se importar com descontos oferecidos para quem paga à vista, embora resistam à cobrança de sobretaxa para quem usa cartão, mesmo que não haja diferença substantiva entre as duas situações. A maneira de a loja apresentar a transação é o fator operante. Mas há uma outra maneira de explicar o comportamento de *g* no exemplo. Lavar o carro do vizinho seria incompatível com a auto-imagem de *g*. Ele não lava carros por \$. No entanto - e aqui entra em cena a dissonância cognitiva - *g* lava o carro do vizinho por \$ 20, caso o vizinho se comprometesse a doar os \$ 20 para a caridade. E como *g* já está contribuindo, pelas mãos do vizinho, com \$ 20 para a caridade, ele deixa agora de doar os \$ 20 que de outra forma ele doaria do seu próprio bolso!

Resultado: *g* lavou o carro do vizinho por \$ 20, exatamente como havia se recusado a fazê-lo na situação original. Mas agora ele acredita (erroneamente) que "lavou por caridade", não pelo "vil metal". Sua auto-imagem e boa-consciência foram preservadas através da dissonância cognitiva. Não seria impróprio nesse contexto lembrar a formulação dada por Nietzsche ao problema: "*A mentira mais freqüente é aquela que contamos para nós mesmos. Mentir para os outros é a exceção*" (1895, p. 55).

A dissonância cognitiva pode ainda nos ajudar a estabelecer um pouco a questão dos *animal spirits* keynesianos. Certas crenças e processos mentais, embora irracionais, podem revelar-se surpreendentemente úteis.

A busca do caminho para as Índias levou à descoberta da América. A migração da fórmula alquímica do ouro fez avançar o conhecimento científico. No inverno de 1857, Marx trabalhou furiosamente, e escreveu as 800 páginas de manuscrito dos *Grundrisse*. Mas, por que esse surto de teorização? A economia inglesa estava em recessão e Marx não poupou esforços para que sua teoria econômica viesse ao mundo antes da "crise final" do capitalismo. O ditador militar puritano Cromwell captou a essência da questão ao afirmar que "o soldado que reza melhor, combate melhor". A crença ilusória de que conseguiremos realizar muito (ou o impossível) é muitas vezes uma condição necessária para que realizemos um pouco (ou o possível).

O problema aqui é o da motivação não-econômica do trabalho e da iniciativa empresarial. Mais especificamente, o papel das crenças não-rationais ou ilusórias na motivação dos agentes econômicos. Suponha, por exemplo, que um trabalhador aceite um emprego que é tido - inclusive por ele mesmo até aquele momento - como altamente perigoso à saúde. Ele racionaliza a situação (e assim reduz o seu desconforto mental) convencendo-se de que estão todos enganados, e não há qualquer risco. Ao invés de mudar sua conduta, ele reage adaptando suas crenças e preferências a ela (ver HIRSHLEIFER, 1985). Mas isso não quer dizer que ele tenha necessariamente que se dar mal. Nada impede que sua audácia infundada acabe vingando. Como numa loteria, pelo menos um dos apostadores eventualmente logra obter sucesso onde tantos fracassaram. Numa passagem que claramente nos faz recordar o tema keynesiano da motivação não-econômica da decisão de investir, Nisbett e Ross observam:

"Os benefícios sociais das probabilidades subjetivas errôneas dos indivíduos podem ser altos mesmo quando os indivíduos pagam um preço alto pelo erro. Nós provavelmente teríamos poucos escritores, atores ou cientistas se todos os aspirantes potenciais a essas carreiras tomassem decisões baseadas numa probabilidade [realista] de sucesso. Nós também poderíamos ter poucos novos produtos, movimentos políticos, inovações médicas ou descobertas científicas" (citado em ELSTER, 1983, p. 159).

Na mesma direção, é o poeta inglês William Blake quem nos recorda, num de seus mais brilhantes "Provérbios do Inferno", como o sucesso pode advir do insucesso acumulado: *"If the fool would persist in his folly he would be-*

come wise". Uma outra variação em torno dessa mesma idéia é o aforismo, registrado por L. Wittgenstein num de seus cadernos de trabalho, segundo o qual "*Se as pessoas não fizessem ocasionalmente coisas tolas, nada inteligente jamais seria feito*" (1980, p. 50).

Note-se, aliás, que o próprio Adam Smith, em seu *Wealth of Nations*, já observara como a maior parte dos homens possui o que ele considerava uma injustificável e "absurda presunção" acerca de suas próprias habilidades e chances de sucesso na vida econômica (1976, p. 124). Assim, tanto ele quanto Marshall observam como as pessoas mais jovens, ao escolherem uma profissão para a vida, tendem em geral a subestimar os perigos que correm e a superestimar suas chances de sucesso na carreira: "*Em nenhuma fase da vida humana o desprezo pelo risco e a esperança presunçosa de sucesso encontram-se mais ativos do que naquela idade em que os jovens escolhem suas profissões*" (SMITH, 1976, p. 126; ver MARSHALL, 1979, p. 461). Ou como Hume havia insistido: "*Os homens têm, de um modo geral, uma propensão muito maior para superestimarem a si próprios, do que para se auto-subestimarem*" (1975, p. 264). Não é difícil relacionar essas afirmações sobre os benefícios sociais do viés cognitivo (*benefit of bias*), com o argumento de Keynes no capítulo 12 da *General Theory* (1936). A diferença é o fato de que Keynes preocupa-se com o modo pelo qual as expectativas pessimistas sobre o futuro podem afetar desfavoravelmente a própria base motivacional da economia de mercado e o nível de investimento.

* * *

Finalmente, gostaria de concluir essa excursão pelos subterrâneos da ação econômica individual discutindo o problema das conseqüências microeconômicas da fraqueza de vontade ou *akrasia*.

Crenças ilusórias, como vimos, podem ajudar o agente a perseverar na busca de fins remotos e improváveis. Mas claramente tais crenças: (i) não são passíveis de serem deliberadamente criadas e/ou mantidas para si mesmo pelo agente; e (ii) elas certamente não bastam para garantir a obtenção desses fins. O problema da *akrasia* prende-se ao aspecto (ii). Pois o sucesso na satisfação de aspirações dessa natureza depende, de modo agudo, da capacidade do agente de atuar estrategicamente, ou seja, abrir mão de maneira consistente de suas pre-

ferências imediatas e de fácil recompensa, em nome de preferências remotas, mais ambiciosas, mas de recompensa provável ("miragens").

O ponto crucial aqui é a escassez de firmeza, constância ou determinação com que somos dotados. O agente vive um conflito de interesses entre: (a) o que seria o seu interesse de curto prazo, baseado na proximidade e certeza de uma recompensa inferior; e (b) o interesse de longo prazo que, na sua própria escala de preferências, o agente gostaria de perseguir, mesmo que em detrimento de uma boa dose de felicidade mundana. A *akrasia* é a vitória da "*preferência temporária por alternativas inferiores*", em particular quando estas oferecem a oportunidade de satisfação certa e imediata (AINSLIE, 1986). Se o "homem contratual" do neo-institucionalismo é marcado pela propensão ao oportunismo em relação aos demais, já o "homem sub-racional", vítima em doses variáveis de *akrasia*, é oportunista em relação a si próprio.

O exemplo mais claro que conheço de *akrasia* é dormir ao volante de um automóvel. Quando isso ocorre, o interesse de curtíssimo prazo do motorista (saciar seu desejo biológico de sono), leva a melhor sobre seu interesse de curto prazo (completar a viagem), para não falarmos no interesse estratégico mínimo, que é levar a vida a um final pelo menos não-trágico. Na luta interna pelo poder da qual o motorista é vítima, sua preferência de curtíssimo prazo se rebela com sucesso contra suas preferências racionais, com conseqüências de altíssimo custo, e não apenas para ele.

Numa passagem famosa na literatura acadêmica sobre a *akrasia*, o filósofo norte-americano William James elabora uma combinação sugestiva de dissonância cognitiva e fraqueza de vontade na ação. Obviamente, o interesse do exemplo de James transcende aos valores nominais - os detalhes e colorido particular - da situação descrita:

"Quantas desculpas alguém com disposição a beber pesadamente não encontra quando cada nova tentação aparece! É uma nova marca de bebida que, em nome de sua cultura intelectual no assunto, ele é forçado a experimentar. De qualquer forma, o copo já está (inadvertidamente) cheio e é um pecado desperdiçar. Ou os demais estão bebendo e seria inconveniente recusar. Ou é apenas para permitir que durma, ou realize uma determinada tarefa no trabalho. Ou não é propriamente estar bebendo, mas é que está tão frio hoje à noite. Ou é Natal. Ou é apenas um meio de estimulá-lo a fazer uma resolução,

mas firme do que qualquer outra que já tenha feito, em prol da abstinência. Ou é apenas dessa vez, e uma única não conta, etc. etc. ad libitum - é, na verdade, o que você deseja, exceto ser um bêbado contumaz" (JAMES, 1917, p. 72-3).

De forma análoga, produtores e consumidores individuais nem sempre conseguem fazer prevalecer, em sua conduta prática, aquilo que seus gostos e preferências conscientes prescrevem. Sucumbem, assim, à dominância de recompensas de curto prazo disponíveis. Pior, seus interesses de curto, médio e longo prazo ("miragens") tornam-se dominantes em pontos alternados ao longo do tempo, bloqueando qualquer forma de equilíbrio, e levando a comportamentos conhecidos, do tipo, e. g.: pagar, no mesmo dia, por cigarros e por um remédio para parar de fumar (AINSLIE, 1986), "amar a natureza" e atirar displicentemente o lixo ou, ainda, freqüentar a clínica de emagrecimento e a doceira ao lado do escritório.

Claramente, há um conflito de interesses dentro do mesmo indivíduo, e a solução desse conflito muitas vezes se dá à revelia dos interesses mais permanentes ou duradouros do agente, em franca divergência com o modelo (otimista) do "homem econômico" da micro convencional. *"Eu vejo o melhor caminho e eu o aprovo, mas sigo pelo pior"* (OVÍDIO). Em graus variáveis, o problema da *akrasia* afeta: (a) de um modo geral, o comportamento dos agentes durante o seu "tempo livre" (isto é, fora da jornada de trabalho); e (b) o dia-a-dia dos agentes cujo processo de trabalho não se encontra rigidamente determinado de fora, isto é, daqueles que, ao contrário do estereótipo do trabalhador industrial *à la* "Tempos Modernos" de Chaplin, gozam de algum grau de autonomia com respeito a suas atividades produtivas e profissionais.

O problema normativo que se coloca aqui, análogo em certo sentido àquele discutido acima no âmbito "homem contratual", é o de como o agente pode estabelecer regras ou mecanismos que o defendam do seu próprio oportunismo para consigo. Exemplos disso são as regras e contratos silenciosos que se firmam para si mesmo, do tipo, e.g.: "não beber sozinho", "não possuir TV em casa", "nunca antes das 5", "absoluta pontualidade no levantar cedo", "pertencer a um time de rugby", "não carregar mais do que y em \$ na carteira", "não sair do escritório", "evitar certas lojas, companhias ou partes da cidade" etc. Essas regras funcionariam como uma espécie de seguro do indivíduo para com o lado passivo de sua própria mente.

3. Observações Finais

O propósito da discussão das alternativas ao "homem econômico" é simples. Não se trata evidentemente de abandoná-lo ou rejeitá-lo *tout court*. Trata-se de considerar as objeções cognitivas e práticas que se podem fazer aos pressupostos comportamentais da teoria econômica, e reconhecer a existência de programas de pesquisa alternativos. No mínimo, estes poderiam nos ajudar a entender um pouco melhor: (i) a questão da formação de opiniões de interesse; e (ii) os limites da racionalidade instrumental.

A diversidade e plasticidade da conduta individual na vida prática representam um formidável obstáculo ao seu tratamento teórico. O "homem econômico" é, sem dúvida, uma solução interessante, um instrumento de análise engenhoso. Como vimos, trata-se de uma construção que permite ao economista abstrair dos desejos, crenças e opiniões dos agentes ao construir seu modelo da realidade.

Esse procedimento permitiu, de um lado, que a teoria econômica obtivesse grandes avanços no sentido do rigor, generalidade e formalização de suas proposições. De outro, permitiu que a Economia prescindisse de teorias psicológicas sobre o comportamento humano. Como as repetidas referências à "mecânica", "mecânica racional", "mecanismo social" ou mesmo "máquina de prazer" denotam, havia uma ambição universalista neste programa de pesquisa. Os pais do "homem econômico" acreditavam que era possível tornar a Economia - ou pelo menos a teoria econômica pura - numa espécie de "física social" (ARROW, 1985). Uma disciplina com o mesmo grau de generalidade que a física, válida para qualquer tempo e lugar.

É duvidoso no entanto que esse programa de pesquisa possa algum dia realizar tal ambição. Como procurei mostrar ao longo do texto, o arranjo conceitual associado ao postulado do "homem econômico" (tipos psicológico e lógico) implica uma perda considerável em termos de poder explicativo.

Ao mesmo tempo, as tentativas de encarar de frente o problema da explicação do comportamento econômico individual têm levado ao surgimento de programas de pesquisa alternativos. Neste ensaio, procurei muito mais descrever suas características básicas do que avaliá-los criticamente ou fazer previsões sobre seu futuro. O mais importante, acredito, é que possam encontrar condições de se desenvolverem enquanto programas de pesquisa. O ponto-de-partida e traço comum das três alternativas ao "homem econômico" discutidas

acima é a noção de que "A principal dificuldade em entender as ações dos homens é entender como eles pensam - como as suas mentes funcionam" (BRIDGEMAN, 1955, p. 450).

Referências Bibliográficas

- AINSLIE, E. G. Beyond microeconomics: Conflict among interest in a multiple self as a determinant of value. In: ELSTER, J. (ed.). *The multiple self*. Cambridge, 1986.
- ARROW, K. *Rationality of self and others in an economic system*. 1986 (mimeo).
- _____. Maine and Texas. *American Economic Review*, 75: 320-323, 1985.
- _____. *The limits of organization*. New York, 1974.
- _____. *Essays in the theory of risk-bearing*. New York, 1971.
- BONAR, J. *Philosophy and political economy in some of their historical relations*. London, 1922.
- BRIDGEMAN, P. *Reflections of a physicist*. New York, 1955.
- CHURCHLAND, P. *Matter and consciousness*. MIT, 1986.
- EDGEWORTH, F. Y. *Mathematical psychics*. An essay on the application of mathematics to the moral sciences. London, 1881.
- ELSTER, J. *Sour Grapes*. Studies in the subversion of rationality. Cambridge, 1983.
- _____. Introdução a *The multiple self*. Studies in rationality and social change. Cambridge, 1986.
- HAHN, F. & HOLLIS, M. (eds.). *Philosophy and economic theory*. Oxford, 1979.
- _____. Reflections on the invisible hand. *Lloyds Bank Review*, 144: 1-21, 1982.
- HAYEK, F. A. von. The moral element in free enterprise (1962). In: _____. (ed.). *Studies in philosophy, politics and economics*. New York, 1967.
- HIRSHLEIFER, J. The expanding domain of economics. *American Economic Review*, 75: 53-69, dez. 1985.
- HOGWOOD, B. & PETERS, B. *The pathology of public policy*. Oxford, 1985.
- HOLLIS, M. & HARGREAVES-HEAP, S. Economic man. In: EATWELL, M. Milgate & NEWMAN, P (eds.). *The new Palgrave*. vol. 2. London, 1987.
- HUME, D. *Essays moral, political and literary*. Indianapolis, E. F. Miller, 1985.
- _____. *A treatise of human nature*. Oxford, L. A. Selby-Bigge, 1978.
- _____. *An inquiry concerning the principles of morals*. Oxford, L. A. Selby-Bigge, 1975.
- HUXLEY, T. H. On the hypothesis that animals are automata and its history (1874). In: _____. (ed.). *Methods and results*. London, 1904.
- JAMES, W. The will. In: *Selected Papers on Philosophy*. London, 1917.
- JEVONS, W. S. Brief account of a general mathematical theory of political economy. *Journal of the Statistical Society of London*, 29: 282-287, 1866.
- LA METTRIE, J. O. de. *L'homme machine*. Princeton, A. Vartanian, 1960.
- MARSHALL, A. *Principles of economics* (1920). London, 1979.
- _____. The present position of economics. In: PIGOU, A. C. (ed.). *Memorials of Alfred Marshall*. London, 1925.
- MARX, Karl. *Early writings*. Trad. R. Livingstone. London, 1981.

- MATTHEWS, R. C. O. Morality, competition and efficiency. *The Manchester School*, 49: 289-309, 1981.
- _____. The economics of institutions and the sources of growth. *Economic Journal*, 96: 903-918, 1986.
- MORISHIMA, M. *Why has Japan succeeded?* Cambridge, 1982.
- NIETZSCHE, F. *The anti-Christ* (1895). Trad. R. J. Hollingdale, Harmondsworth, 1968.
- OLSON, M. *The rise and decline of nations*. New Haven, 1982.
- _____. *The logic of collective action*. New Haven, 1971.
- PARETO, V. *The other Pareto*. Trad. P. Bucolo. London, 1980.
- _____. *Manual of political economy*. Trad. A. S. Schwier. New York, 1971.
- PLANT, R. Equality, markets and the state. *Fabian Tract*, 494: 1-29, 1984.
- POPPER, K. & ECCLES, J. *The self and its brain*. London, 1983.
- ROBBINS, L. Economics and political economy. *American Economic Review*, 71: 1-10, 1981.
- _____. *An essay on the nature and significance of economic theory*. London, 1932.
- RORTY, A. O. Self-deception, akrasia and irrationality. In: ELSTER, J. (ed.). *The multiple self*. Cambridge, 1986.
- RUSKIN, J. *Unto this last*. London, 1862.
- SAMUELSON, P. Consumption theory in terms of revealed preference. *Economica*, 15: 64-74, 1948.
- SEN, A. The moral standing of the market. In: PAUL, E., MILLER, F. & PAUL, J. (eds.). *Ethics and economics*. Oxford, 1985.
- _____. Rational fools: a critique of the behavioural foundations of economic theory. In: HAHN, F. & HOLLIS, M. (ed.). *Philosophy and economic theory*. Oxford, 1979.
- SIMON, H. From substantive to procedural rationality. In: HAHN, F. & HOLLIS, M. (eds.). *Philosophy and economic theory*. Oxford, 1979.
- SMITH, A. *The theory of moral sentiments*. Oxford, D. D. Raphael & A. L. Macfie, 1976a.
- _____. *An inquiry into the nature and the causes of the wealth of nations*. Oxford, R. H. Campbell & A. S. Skinner, 1976b.
- _____. *Essays on philosophical subjects*. Oxford, W. Wighthman & J. Bryce, 1980.
- THURLOW, L. C. Constructing a microeconomics that is consistent with keynesian macroeconomics. In: REESE, D. (ed.). *The legacy of Keynes*. San Francisco, 1987.
- WHITEHEAD, A. N. *Science and the modern world*. New York, 1925.
- WILLIAMSON, O. *The economic institutions of capitalism*. New York, 1985.
- WINCH, D. A separate science: polity and society in Marshall's economics. In: COLLINI, S., WINCH, D. & BURROW, J. (eds.). *That noble science of politics*. Cambridge, 1983.
- WITTGENSTEIN, L. *Culture and value*. Trad. P. Winch. Oxford, 1980