

AMITAI ETZIONI ✦✦✦

A DIMENSÃO MORAL

rumo a uma nova economia



A DIMENSÃO MORAL

rumo a uma nova economia



UNIVERSIDADE FEDERAL
DA BAHIA

Reitor

João Carlos Salles Pires da Silva

Vice-reitor

Paulo Cesar Miguez de Oliveira



EDITORA DA UNIVERSIDADE
FEDERAL DA BAHIA

Diretora

Flávia Goulart Mota Garcia Rosa

Conselho Editorial

Alberto Brum Novaes

Angelo Szaniecki Perret Serpa

Caiuby Alves da Costa

Charbel Niño El-Hani

Cleise Furtado Mendes

Evelina de Carvalho Sá Hoisel

Maria do Carmo Soares de Freitas

Maria Vidal de Negreiros Camargo

UNIVERSIDADE DE SANTA
CRUZ DO SUL

Reitor

Rafael Frederico Henn

Vice-reitora

Andreia de Moura Valim



EDITORA DA UNIVERSIDADE
DE SANTA CRUZ DO SUL

Diretora

Helga Haas

Conselho Editorial

Helga Haas

Adilson Ben da Costa

Carlos Renê Ayres

Cristiane Davina Redin Freitas

Marcus Vinicius Castro Witczak

Mozart Linhares da Silva

Rudimar Serpa de Abreu

AMITAI ETZIONI

A DIMENSÃO MORAL

rumo a uma nova economia

Tradução de
João Pedro Schmidt e Vanessa Kannenberg

Salvador
EDUFBA

Santa Cruz do Sul
EDUNISC

2022

2022, Amitai Etzioni.

Direitos dessa edição cedidos à Edufba. Feito o Depósito Legal.

Grafia atualizada conforme o Acordo Ortográfico da Língua Portuguesa de 1990, em vigor no Brasil desde 2009.

COORDENAÇÃO EDITORIAL

Susane Santos Barros

IMAGEM DA CAPA

Freepik.com

COORDENAÇÃO GRÁFICA

Edson Nascimento Sales

REVISÃO

Mariana Rios

COORDENAÇÃO DE PRODUÇÃO

Gabriela Nascimento

NORMALIZAÇÃO

Sandra Batista

CAPA E PROJETO GRÁFICO

Vânia Vidal

SISTEMA DE BIBLIOTECAS – UFBA

E85 Etzioni, Amitai.

A dimensão moral : rumo a uma nova economia / Amitai Etzioni ; tradução João Pedro Schmidt e Vanessa Kannenberg. – Salvador : EDUFBA ; Santa Cruz do Sul : EDUNISC, 2022.

380 p.

ISBN: 978-65-5630-214-0

1. Economia social – Aspectos sociológicos. 2. Escolha social. 3. Economia – Aspectos morais e éticos. 4. Comunitarismo. I. Schmidt, João Pedro. II. Kannenberg, Vanessa. III. Título.

CDU: 316.334.2

Elaborada por Geovana Soares Lira CRB-5: BA-001975/O

Editora afiliada à



Editora da UFBA

Rua Barão de Jeremoabo s/n – *Campus* de Ondina

40170-115 – Salvador, Bahia | Tel.: +55 71 3283-6164

www.edufba.ufba.br | edufba@ufba.br

Este livro é dedicado à memória de Minerva Etzioni, que faleceu em 20 de dezembro de 1985. O seu compromisso com as causas transcendentais, o cuidado da família e dos companheiros e a sua alegria de viver estão refletidos nestas páginas.

AGRADECIMENTOS

Minerva Etzioni me encorajou a conceber e lançar este livro em 1983-1984. Sua perda deixou o livro na prateleira por quase um ano, causando descon continuidades que tentei preencher. Muitos amigos me estimularam a voltar à vida e ao trabalho; não posso listar todos nem lhes agradecer adequadamente. Gratidão especial aos meus filhos – Benjamin, Dari, Michael, Oren e Ethan –, que, embora profundamente feridos, me ajudaram a encontrar o caminho de volta a este projeto.

Joy Brookbank submeteu o volume a alterações sem fim no seu processador de texto, fornecendo ao autor respostas e sugestões em primeira mão. Mais importante: de colega de trabalho, ela se tornou uma amiga de apoio em tempos muito difíceis.

Vários capítulos são resultado de artigos previamente publicados em periódicos referidos. Sou muito grato às sugestões de leitores anônimos e aos editores de *Economics and Philosophy* (Michael McPherson e Daniel Hausman), *Journal of Psychology and Economics* (W. Fred van Raaij), *Journal of Post-Keynesian Economics* (Paul Davidson), *Journal of Behavioral Economics* (Richard Hattwick), *Kyklos* (Rene L. Frey), *Journal of Public Policy* (Richard Rose), *Journal of Policy Analysis and Management* (Raymond Vernon) e *Social Science Quarterly* (Robin Williams), que contém também o ensaio de resposta de Frank (1987).

No desenvolvimento das minhas ideias sobre socioeconomia, muito me beneficieei das numerosas discussões com colegas economistas, nenhum dos quais é responsável pelos meus mal-entendidos. Estes incluem Van Adams, Brian Boulier, Jessica Einhorn, Bob Goldfarb, John Kwoka, Joe Pechman, Paul Streeten, Tony Yezer e, acima de tudo, Joe Cordes. Dos colegas de outras ciências sociais, sou muito grato a Tom Burns, Matt Greenwald, Robert Mitchell, Paul E. Peterson, Paul Stern, Steve Tuch, Ruth Wallace e, acima de tudo, Dennis Wrong. Igualmente, a Peter Caws, James Childress, William Griffith e, acima de tudo, Douglas MacLean. Seguindo a sugestão de Rod French, criamos um seminário do corpo docente sobre socioeconomia, do qual muitos dos aqui mencionados participaram. Rod também foi quem chamou minha atenção para a literatura deontológica.

Oren Etzioni e Ethan Etzioni argumentaram pacientemente muitos pontos deste livro, desde a sua ética até a sua possível expressão em termos matemáticos.

A versão final do livro foi preparada durante o meu ano como professor da Thomas Henry Carroll Ford Foundation, junto à Harvard Business School (1987-1988). Ali, um grande número de colegas fez numerosas sugestões estimulantes e criteriosas, que levaram a muitas revisões no livro. As sugestões, longe de estarem confinadas apenas em economia ou “negócios”, variam de assuntos da filosofia à psicologia, da sociologia à ciência política. A direção da fundação foi muito dedicada em seu apoio.

Minha exposição à economia neoclássica começou com meu treinamento por Don Patenkin na Universidade Hebraica de Jerusalém; cresceu quando servi como assistente de pesquisa no Institute of Industrial Relations, da Universidade da Califórnia, em Berkeley; beneficiou-se de um ano como acadêmico convidado na Brookings Institution e do trabalho sobre reindustrialização na Casa Branca (1979-1980).

Os assistentes de pesquisa que ajudaram neste livro são, primeiramente, Tim Miller e Mark Brian Smith. Também fui auxiliado por Kathy Wilson, Gita Bhatt, Lucy Ferguson e Ken Cobb.

O volume é um produto do Projeto Socioeconômico, apoiado pela Universidade George Washington e pelo Center for Policy Research. O trabalho foi concluído na Harvard Business School.

SUMÁRIO

APRESENTAÇÃO

Novas bases da ciência econômica:
um novo paradigma das Ciências Sociais 11

João Pedro Schmidt

Prefácio 19

CAPÍTULO 1

O novo paradigma:
temas básicos 25

PARTE I – PARA ALÉM DO PRAZER:

A QUESTÃO SEGUNDO AS CIÊNCIAS SOCIAIS DEONTOLÓGICAS 47

CAPÍTULO 2

Prazer, altruísmo e o grande X 49

CAPÍTULO 3

Diferenças substantivas:
moral não é o mesmo que prazer 65

CAPÍTULO 4

Alguma evidência:
as pessoas agem de modo não egoísta 83

CAPÍTULO 5

A irreducibilidade do comportamento moral 103

PARTE II – PARA ALÉM DO RACIONALISMO:	
O PAPEL DOS VALORES E EMOÇÕES	129
CAPÍTULO 6	
Fatores normativo-afetivos	133
CAPÍTULO 7	
Quão ineficiente?	
<i>O âmbito das limitações intracognitivas</i>	159
CAPÍTULO 8	
O que é racional?	185
CAPÍTULO 9	
Racionalidade instrumental:	
<i>condição de suporte</i>	203
CAPÍTULO 10	
Racionalidade impensada (regras práticas)	221
PARTE III – PARA ALÉM DO INDIVIDUALISMO RADICAL:	
O PAPEL DA COMUNIDADE E DO PODER	241
CAPÍTULO 11	
(Macro)racionalidade coletiva	245
CAPÍTULO 12	
Competição encapsulada	261
CAPÍTULO 13	
Poder político e relações dentro do mercado	283
CAPÍTULO 14	
Em conclusão:	
<i>implicações políticas e morais</i>	307
Visão geral e inventário de proposições	325
Referências	331

APRESENTAÇÃO

NOVAS BASES DA CIÊNCIA ECONÔMICA um novo paradigma das Ciências Sociais

João Pedro Schmidt¹

Publicado em 1988, *A dimensão moral: rumo a uma nova economia* foi formulado no ambiente de forte prestígio do neoliberalismo que marcou os ambientes acadêmicos e políticos norte-americanos. Impressionado com a enorme repercussão social do ultraliberalismo vigente à época, Amitai Etzioni – até então um sociólogo conhecido especialmente por suas obras em sociologia das organizações – firmou publicamente sua posição crítica, afirmando que a economia neoclássica estava fazendo previsões empiricamente erradas, que ela se apoiava em uma concepção da natureza humana indefensável e que o seu ensino tinha consequências morais nocivas. Não se tratava apenas de reforçar a crítica: para Etzioni e vários intelectuais, os equívocos da teoria neoclássica já vinham sendo denunciados; era imperioso construir um paradigma alternativo bem fundamentado.

«11»

Não se pode vencer uma teoria sem nada. Estava bem claro qual era o problema com a armadilha dos economistas, mas seria possível construir uma teoria melhor? As especificações eram óbvias: a nova teoria

1 Doutor em Ciência Política pela Universidade Federal do Rio Grande do Sul (UFRGS), com pós-doutorado na Universidade George Washington, nos Estados Unidos, sob orientação do professor Amitai Etzioni. Professor da Universidade de Santa Cruz do Sul (UNISC). Docente do Programa de Pós-Graduação em Direito. *E-mail*: jpedro@unisc.br.

teria que apoiar-se em premissas realistas sobre a natureza humana e a sociedade, produzir melhores previsões e ser moralmente defensável. (ETZIONI, 2003, p. 175)

A presente obra apresenta não apenas mais uma crítica ao neoliberalismo, mas também os fundamentos de um novo paradigma que permita às ciências oferecer uma melhor compreensão do comportamento humano, com especial atenção ao comportamento econômico. Passadas três décadas, o pensamento econômico neoliberal está longe de ter o respaldo que usufruía nos anos 1980 e a socioeconomia já produziu frutos. O livro ensejou a criação, em 1990, da Society for the Advancement of Socio-Economics (Sase), da qual Etzioni foi o primeiro presidente. A entidade conta com membros de várias dezenas de países e seus eventos sucedem-se regularmente em diferentes continentes. Todavia, a socioeconomia está longe de constar entre as principais teorias estudadas em nossas universidades. Na verdade, entre nós, poucos economistas e mesmo poucos estudiosos do pensamento comunitarista conhecem esse enfoque inovador da economia e do comportamento humano.

«12» *A dimensão moral* delinea as bases de uma nova concepção de economia (a socioeconomia) e os fundamentos de um novo paradigma (comunitarista) das ciências sociais. A argumentação se ocupa de variados temas da economia, mas também de filosofia, sociologia, psicologia e outras áreas. O livro busca responder a três questões principais: 1. Quais são os objetivos das pessoas e o que as move em direção a eles? Será mesmo a busca incessante do autointeresse? 2. Como as pessoas escolhem os meios para alcançar seus objetivos? Elas são os seres frios e calculistas da narrativa liberal ou são afetadas também por suas emoções e inquietudes morais? 3. Quem são os agentes das decisões humanas: são os indivíduos por si próprios ou o pertencimento a grupos e a comunidades influencia todas as escolhas?

Três proposições sintetizam a resposta a essas três interrogações, segundo Etzioni: 1. as pessoas não buscam simplesmente maximizar o seu prazer; o comportamento humano se desenrola na permanente tensão entre o autointeresse e os valores morais; 2. as pessoas frequentemente atuam de modo irracional; o exame do comportamento – econômico e em geral – revela nossa condição de seres sub-rationais; 3. em grande medida, o comportamento é moldado pelos grupos e comunidades; os principais agentes das decisões são as coletividades e suas organizações. (ETZIONI, 2003, p. 177-180)

Coerente com essas proposições, a tese central da Sase foi formulada do seguinte modo: “A socioeconomia assume que a economia está inserida na sociedade, política e cultura, e não é um sistema autossuficiente. Assume que as

opções individuais são modeladas por valores, emoções, vínculos sociais e juízos – mais que por um cálculo preciso de autointeresse”. E seus três objetivos principais são: 1. desenvolver uma extensa compreensão do comportamento econômico mediante um amplo leque de disciplinas acadêmicas; 2. apoiar as explorações intelectuais e as implicações de políticas públicas do comportamento econômico dentro do amplo contexto dos fatores psicológicos, sociais, institucionais, filosóficos e éticos; e 3. equilibrar os enfoques indutivo e dedutivo do comportamento econômico nos níveis de análise micro e macro. (ETZIONI, 2003, p. 182)

Etzioni é sociólogo; assim, estaria arando em terra estranha? Para certa concepção da ciência econômica, sim, ao considerar que economia é, antes de tudo, matemática. Thomas Piketty (2014, p. 38) anota que, “com frequência, os economistas estão preocupados, acima de tudo, com pequenos problemas matemáticos que só interessam a eles, o que lhes permite assumir ares de cientificidade e evitar responder às perguntas mais complicadas feitas pelo mundo que os cerca”. Reduzir a economia à econometria é um entendimento estreito que ignora, segundo Pérez Adán (1997), o longo entrelaçamento entre sociologia e economia, presente em abordagens clássicas, como as de Durkheim, Marx, Weber, Pareto, Simmel, Parsons e Polanyi, assim como em autores recentes, como Albert Hirschman e Amartya Sen, além da tradição cepalina na América Latina. Por isso, longe de adentrar em terreno alheio, Etzioni revela o esforço de reatar fios rompidos por autores que descolam a economia do conjunto da vida social.

Não se pense, com isso, que a abordagem de Etzioni seja frágil quanto aos seus aportes de ciência econômica. Ao contrário, o diálogo crítico com os economistas neoclássicos permeia todos os tópicos do presente livro. A impressionante lista de autores e obras elencadas nas referências – mais de 800, pertencentes ao campo da economia, sociologia, ciência política, filosofia – comprova o esforço hercúleo feito pelo autor para apresentar uma crítica “por dentro” do paradigma neoclássico, a revelar que as premissas da teoria *mainstream* não se sustentam diante das inúmeras lacunas, contradições e fragilidades da própria produção econômica que serve de referência às políticas econômicas neoliberais. Na base dessas políticas está o pressuposto fundamental do *homo economicus*, ou seja, as suposições de que todo agente econômico visa unicamente maximizar o seu prazer, de que toda racionalidade está a serviço do autointeresse e de o que vale para a economia vale para o comportamento em geral.

Passo a passo, Etzioni desconstrói a pseudocientificidade da teoria neoclássica, com especial atenção às fragilidades da Escola da Escolha Pública (*Public Choice School*). A suposição do egoísmo inato não resiste às amplas evidências de cooperação e altruísmo no comportamento econômico e social. A busca do prazer explica uma parte importante do agir humano, mas apenas uma parte, sendo a outra explicável pela influência dos valores e emoções. A premissa de que o mercado se organiza com base nas decisões racionais de agentes individuais cai diante da observação de que grupos, corporações e governos são responsáveis pelas principais decisões econômicas. E a noção neoclássica de que o mercado é um sistema separado e autossuficiente cede diante das evidências de que as diferenças culturais, políticas e sociais incidem na forma de funcionamento do mercado em variados contextos.

Há no livro intuições e formulações originais, como a contraposição entre fatores normativo-afetivos e lógico-empíricos e o conceito de competição encapsulada. Mas o mérito maior do livro, possivelmente, está na estruturação inovadora da sua concepção do comportamento humano, concatenando elementos recolhidos de múltiplos autores e teorias das ciências sociais e da filosofia. Etzioni revela notável erudição, sem abandonar em nenhum momento duas características que lhe são peculiares: o esforço de traduzir ideias complexas em linguagem acessível e a atenção às derivações práticas da teoria.

«14»

No percurso intelectual de Etzioni, a presente obra está no início da sua produção comunitarista. Tornando-se conhecido internacionalmente pela sua produção em sociologia das organizações na década de 1960,² é apenas no final dos anos 1980 que passa a apresentar em suas obras a arquitetura conceitual do pensamento comunitarista. Na fase anterior, as premissas centrais de sua teoria estavam presentes. Já em 1968, havia publicado uma de suas obras mais densas – *The Active Society* –, na qual apresenta uma teoria sistêmica da construção de uma sociedade livre, cujo núcleo são as ideias de sociedade ativa e cidadão ativo, em uma perspectiva distinta daquela do liberalismo.

A partir da obra *A dimensão moral*, Etzioni passa a estabelecer o conceito de comunidade como a pedra angular de seu pensamento, tal como o fizera seu professor Martin Buber (1878-1965), de quem foi aluno na adolescência. Nas décadas seguintes, Etzioni passou a ser conhecido internacionalmente como o principal expoente do comunitarismo sociológico, com a publicação

2 Os livros de Etzioni na área de sociologia das organizações foram traduzidos para o português: *Organizações complexas: um estudo das organizações em face dos problemas sociais*. São Paulo: Atlas, 1967; *Análise comparativa de organizações complexas: sobre o poder, o engajamento e seus correlatos*. Rio de Janeiro: Zahar; São Paulo: EdUSP, 1974; e *Organizações modernas*. 5. ed. São Paulo: Pioneira, 1976.

de um significativo número de obras,³ entre as quais se destacam *The Spirit of Community: the reinvention of American society* (1993), *The New Golden Rule: community and morality in a democratic society* (1996), *The Third Way to a Good Society* (2000), *The Common Good* (2004), *From Empire to Community* (2004), *Security First: for a muscular, moral foreign policy* (2007) e *Happiness is the Wrong Metric* (2018).

“Comunidade” é um termo que aparece das primeiras às últimas páginas desta obra. Na esteira do ensinamento dos filósofos comunitaristas, Etzioni desenvolve o argumento de que a individualidade só é concebível dentro de um contexto comunitário e que os valores compartilhados pela comunidade influenciam – em boa parte, de modo não intencional – a ação dos indivíduos, inclusive a ação econômica. O autor utiliza a expressão “comunidade responsiva” para demarcar sua posição frente às posições coletivistas – que estabelecem um *status* superior à comunidade frente ao indivíduo –, com o propósito de conceder *status* de mesma importância aos indivíduos e à sua união compartilhada.

Sob o aspecto econômico, a influência dos valores compartilhados pela comunidade se faz sempre presente nas escolhas individuais através dos fatores normativo-afetivos. Tal influência ora é positiva, ora não, em termos de eficácia e de eficiência individual, mas se trata de reconhecer que é um elemento permanente da economia. Mais ao final do livro, ao explanar o conceito de competição encapsulada, Etzioni mostra que, em qualquer tempo e lugar, o mercado nunca é um sistema autossuficiente; é um subsistema, envolto em uma cápsula composta por elementos normativos, culturais e políticos próprios daquele contexto social. Entre os elementos normativos da cápsula e os do intercâmbio econômico, há mútua influência.

Para os estudos de políticas públicas, são particularmente relevantes os aportes sobre o processo de decisão política. A abordagem do escaneamento misto, apresentada em artigos no final dos anos 1960, é retomada e ampliada no contexto da análise da racionalidade limitada e da influência dos fatores normativos, que diz respeito aos seres humanos em geral, incluindo, pois, os responsáveis pelas políticas públicas. O escaneamento misto é uma perspectiva intermediária entre o racionalismo otimista (que supõe ser possível adequar as decisões políticas ao planejamento tecnocrático altamente eficaz

⟨15⟩

3 Das obras comunitaristas de Etzioni, foi traduzido para o português o livro *The Third Way to a Good Society* (2000), que contém uma síntese das principais posições defendidas pelo autor e pelo movimento comunitarista responsivo norte-americano. A tradução – *A terceira via para a boa sociedade* –, publicada pela Editora da Unisc (Edunisc), está disponível para *download* em: https://www.unisc.br/editora/index.php?id_livro=488.

e eficiente, com o uso de tecnologias sofisticadas) e o incrementalismo pessimista (que vê as políticas públicas como nada mais que avanços desordenados e cambaleantes). Etzioni confia em enfoques adaptativos: a racionalidade dos decisores sempre será limitada e influenciada por fatores normativo-afetivos; as tecnologias da informação jamais resolverão o problema da informação incompleta, da impossibilidade de analisar todas as alternativas políticas possíveis, da escolha “científica” da melhor opção; mas há uma série de procedimentos utilizáveis pela inteligência coletiva que pode melhorar as escolhas políticas e que deve ser estimulada.

A relevância de *A dimensão moral* é reconhecida por muitos estudiosos, mas há lições às quais, segundo Jens Beckert (2007), a ciência econômica – em particular, a sociologia econômica – ainda não deu ainda a devida atenção. A primeira é o enlace entre a perspectiva analítica e a perspectiva normativa, entre análise econômica e teoria da ação. A segunda são os efeitos sociais produzidos pela organização da economia, incluindo preocupações como desigualdade social, alienação e exclusão. A terceira é o impacto social da teoria econômica: não tanto descrever a realidade econômica, mas informar os agentes econômicos sobre como devem agir; quanto mais agentes fizerem uso dos modelos fornecidos pela teoria econômica, maior será a probabilidade de os processos econômicos subsequentes se conformarem de fato com as descrições teóricas.

«16»

E as fragilidades da obra? Para David Sciulli (1996), há três linhas de criticismo que podem ser seguidas. Uma é a de que a obra não distinguiria o individualismo radical e a tradição liberal individualista mais tradicional; outra é a de que a moralidade que Etzioni justapõe ao individualismo neoclássico não está bem delineada, se se considera que não há uma, mas uma pluralidade de moralidades; e a terceira é a do paradoxo, comum em obras inovadoras, de que “os que mais necessitam da mensagem são os menos suscetíveis de serem afetadas por ela”. (SCIULLI, 1996, p. 22) Quanto à última, Etzioni (2002, p. 39-40) mostra-se plenamente de acordo, afirmando ser fútil tentar convencer os neoclássicos convictos dos fundamentos equivocados de sua teoria, pois, quando uma disciplina estabelece seu núcleo definitivo, o trabalho dos seus membros é “defendê-lo, tentar trabalhar dentro dele e tentar incorporar nele os desafios mais incômodos, em vez de abandonar o paradigma”, e por isso a tarefa dos socioeconomistas é dirigir-se a novos seguidores em vez de tentar converter os adeptos do antigo paradigma.

Dois livros posteriores apresentam novos delineamentos da socioeconomia: *Socio-Economics: toward a new synthesis* (1991) e *Essays in Socio-Economics*

(1999), nos quais é reiterado que a construção de um novo paradigma é um empreendimento que demanda esforço coletivo.

Às vésperas de um recente encontro da Sase, Etzioni (2019) concedeu uma entrevista aos organizadores em que reafirmou as premissas básicas do livro, mas fez a seguinte observação: “Desde então, um grande volume de trabalho de membros da Sase e de economistas comportamentais tem fornecido muitas evidências adicionais sobre a insuficiência da economia neoclássica. No entanto, muito menos trabalho foi feito na formação de um novo paradigma econômico”. Este parece ser o grande motivo para ler este livro: colher elementos para formular coletivamente um novo paradigma socioeconômico. No momento em que a tradução do livro está sendo finalizada, no calor da crise internacional do coronavírus, ouve-se por toda parte que “esta crise revela que o neoliberalismo fracassou”. É o que já se ouviu antes, por exemplo, no transcurso da crise financeira internacional de 2008-2009. Passado o clima emocional das debacles econômicas anteriores, a inércia nos reconduziu ao leito das suposições do *homo economicus*. É o que tende a acontecer novamente, salvo se intelectuais, lideranças e cidadãos ativos forem capazes de avançar mais decididamente na edificação de uma compreensão do agir social e econômico alicerçado no *homo reciprocans* e *homo altruisticus*.

⟨17⟩

REFERÊNCIAS

- BECKERT, Jens. The road not taken: ‘the moral dimension’ and the new economic sociology. *Socio-Economic Review*, Oxford, v. 6, p. 135-173, 4 dez. 2007.
- ETZIONI, Amitai. *Essays in socio-economics*. New York: Springer, 1999.
- ETZIONI, Amitai; LAWRENCE, Paul (ed.). *Socio-economics: toward a new synthesis*. New York: M. E. Sharpe, 1991.
- ETZIONI, Amitai. *My brother’s keeper: a memoir and a message*. Lanham: Rowman & Littlefield, 2003.
- ETZIONI, Amitai. *SASE’s first 30 years: 3 past presidents chime in*. 29 May 2019. Disponível em: <https://sase.org/news/sases-first-30-years-3-past-presidents-chime-in/>. Acesso em: 1 mar. 2020.
- ETZIONI, Amitai. Towards a socio-economic paradigm. In: HOLLINGSWORTH, J. Rogers. *et al.* (ed.). *Advancing socio-economics: an institutionalist perspective*. New York: Rowman & Littlefield, 2002. p. 37-49.
- PÉREZADÁN, José. *Socioeconomia*. Madrid: Trotta, 1997.

PIKETTY, Thomas. *O capital no século XXI*. Rio de Janeiro: Intrínseca, 2014.

SCIULLI, David. Framework and findings: assessing Etzioni's contributions to sociology. In: SCIULLI, David (ed.). *Macro socio-economics: from theory to activism*. New York: Armonk, 1996. p. 13-31.

PREFÁCIO

São os homens e as mulheres pessoas de mente egoísta, “frios” calculadores, cada qual buscando “maximizar” o seu próprio bem-estar? São os seres humanos capazes de descobrir racionalmente a maneira mais eficiente de realizar seus objetivos? A sociedade é basicamente um mercado, no qual indivíduos autossuficientes competem uns com os outros – no trabalho, na política e no relacionamento amoroso – incrementando o bem-estar geral no processo? Ou será que normalmente procuramos fazer tanto o que é certo quanto o que é prazeroso, e nos encontramos frequentemente em conflito quando valores morais e felicidade são incompatíveis? Somos nós, em primeiro lugar, seres “normativo-afetivos”, cujas deliberações e decisões são profundamente afetadas pelos nossos valores e emoções? E, na medida em que nos apoiamos em evidências e razões para escolher nosso caminho, que técnicas foram desenvolvidas para nos ajudar a prosseguir, tendo em vista nossa limitada capacidade de saber? Que problemas introduz a utilização dessas técnicas que se acrescentam às nossas dificuldades inatas? Presumindo que os seres humanos se veem tanto como membros de uma comunidade quanto como indivíduos em busca de si mesmos, como são traçadas as linhas entre os compromissos com o que é comum e com o que é próprio de si mesmo? Está em questão o paradigma que usamos para tentar dar sentido ao mundo social que nos rodeia e do qual somos parte integrante, o paradigma que aplicamos na busca de nos compreender e melhorar a nós mesmos, aqueles que nos são queridos e aqueles a quem não queremos tanto.

Estamos no meio de uma luta paradigmática. Há um desafio ao paradigma neoclássico, sabidamente utilitarista, racionalista e individualista, que vem sendo aplicado não apenas à economia, mas também, cada vez mais, a todo o tecido das relações sociais, do crime à família. Um dos principais desafios é o paradigma social-conservador, que vê os indivíduos como moralmente deficientes e, com frequência, irracionais, o que demanda uma forte autoridade para controlar seus impulsos, dirigir seus esforços e manter a ordem. A partir do diálogo entre esses dois paradigmas, surge uma terceira posição, que é avançada neste volume. Essa posição vê os indivíduos como capazes de agir racionalmente e por conta própria, a favor de si mesmos ou de seu “Eu”, mas essa capacidade depende de ser sustentada por uma comunidade saudável, de uma moral firme e do apoio emocional pessoal – uma comunidade percebida como sua, como um “Nós”, ao invés de uma imposta, um restritivo “Eles”. Explicar este novo paradigma sintetizador, o Eu&Nós – assim como a ética deontológica envolvida –, é o tema deste volume. Este examina também as implicações do novo paradigma para a tomada de decisão individual e do mercado e seu lugar na sociedade. Perguntamos: em que condições as pessoas podem agir de forma eficaz e racional? Os mercados são eficientes e as comunidades viáveis?

⟨20⟩

À primeira vista, pode parecer que somente estão em questão os fundamentos das ciências sociais. O paradigma neoclássico é dominante hoje em dia não apenas na economia, mas também desempenha um papel central em todas as outras ciências sociais. Mas mesmo aqueles que estão pouco interessados nas ciências sociais devem preocupar-se com a luta dos paradigmas, porque, seja através das ciências sociais ou diretamente, esses paradigmas afetam profundamente nossas visões e julgamentos intelectuais e éticos.

Nesta exposição, é dada especial atenção ao estudo do comportamento econômico, porque a economia neoclássica é o carro-chefe do paradigma neoclássico. Além disso, este trabalho se baseia em uma espécie de ponto da escala Guttman: se pudermos mostrar os méritos de outorgar um papel fundamental aos valores morais, ao afeto e aos vínculos sociais no estudo do comportamento econômico, restarão poucas dúvidas de que tais pressupostos são valiosos para a compreensão de outros elementos do comportamento pessoal e do mundo social.

O delineamento do nosso paradigma Eu&Nós, baseado numa versão moderada da ética deontológica, prossegue ao lidar com três questões amplas: quais são as fontes das avaliações ou objetivos humanos? (“Parte I: Para além do prazer”, uma pessoa sensata). Como são escolhidos os meios para fazer avançar os

nossos objetivos? (“Parte II: Para além do racionalismo”, a pessoa normativa/afetiva). E quem são os atores-chave? (“Parte III: Para além do individualismo”, os bens comuns [*commons*]).¹

Em primeiro lugar, perguntamos: quais são os nossos objetivos? O que buscamos? O paradigma neoclássico pressupõe que as pessoas procuram “maximizar” a própria utilidade. Nos primeiros (e uns poucos contemporâneos) escritos dos economistas, essa utilidade é identificada com o prazer ou os interesses do indivíduo. (Em alguns trabalhos tardios, o prazer dos outros é também abrangido pelo termo “utilidade”, ou então a utilidade é tratada como um mero atributo formal.) Esse ponto de vista dos objetivos de mulheres e homens é uma forma de ética utilitarista.

Em vez disso, apoiamo-nos em uma ética diferente, em uma posição deontológica que presume que os seres humanos situam os juízos morais acima dos seus impulsos. Assim, os compromissos morais são uma causa, como disse Fried (1964), que em parte explica o comportamento. Por exemplo, as pessoas economizam não apenas para poder consumir na velhice, mas também porque acreditam que é indecente tornar-se dependente do governo ou de seus filhos. E as pessoas pagam impostos não apenas porque temem as penalidades, mas também porque consideram que seu governo é uma instituição legítima.

Em outras palavras, a economia neoclássica busca determinar os mecanismos (principalmente, o preço) que permitirão a alocação mais eficiente de recursos, a alocação mais capaz de satisfazer os desejos das pessoas. No entanto, tende a considerar que esses desejos estão centrados na própria felicidade e claramente ordenados e expressos segundo uma utilidade que abrange tudo. A constatação de que as pessoas têm vários desejos, incluindo o compromisso de viver de acordo com os seus valores morais, e de que esses desejos não podem ser ordenados ou regulados pelos preços fornece um ponto de partida fundamentalmente diferente das premissas neoclássicas. Partindo desse ponto diferente, podemos lançar um novo estudo para compreender o comportamento individual, econômico e outros, para estudar a sociedade e a economia dentro dela. As implicações de longo alcance dessa mudança nas premissas são abordadas na parte I.

Em segundo lugar, a noção de que as pessoas procuram racionalmente os meios mais eficientes para atingir seus objetivos é substituída por um novo modelo de tomada de decisão, que assume que, normalmente, as pessoas escolhem os meios em grande parte com base em emoções e julgamentos de valor,

1 A utilização de colchetes com termos em itálico do texto original, em inglês, visa explicitar a escolha terminológica feita pelo tradutor (N. do T.).

e apenas secundariamente com base em considerações lógico-empíricas. Inclusive, quando tomam decisões dentro da zona bastante limitada na qual pretendem basear-se apenas em considerações lógico-empíricas, as suas decisões ainda são sub-rationais, devido às suas capacidades intelectuais bastante limitadas. Em resumo, *as pessoas habitualmente não tomam decisões racionais*. Elas escovam os dentes, mas não apertam os cintos de segurança; elas continuam a fumar 20 anos após o relatório do Ministério da Saúde;² elas adquirem seguros de vida caros e inadequados e pagam consultores financeiros por conselhos inúteis; e assim por diante. No entanto, *às vezes elas agem relativamente de modo mais racional*, e somos capazes de identificar as condições e forças que promovem esses níveis mais elevados de racionalidade. Além disso, constatamos que recorrer às emoções e aos juízos de valor é, muitas vezes, uma forma eficaz – e não distorcida – de fazer escolhas e de tomar decisões eficazes (parte II).

Em terceiro lugar, quem são os “atores”, as “unidades” que fazem a maior parte das escolhas? O paradigma neoclássico vê indivíduos independentes, tomando decisões por conta própria. Essa noção é substituída aqui pelo conceito de pessoas como membros de coletividades, de coletividades sociais que, em grande medida, moldam as decisões individuais. Indivíduos livres, capazes de tomar decisões relativamente racionais, são encontrados apenas dentro das comunidades, porque somente nessas comunidades as pessoas encontram o apoio psíquico e social que, veremos, é necessário para sustentar decisões livres de pressões das autoridades, dos demagogos ou da mídia de massa. A individualidade existe, mas apenas dentro desses contextos sociais (parte III, capítulo 11).

O que prevê a organização social, a coordenação de milhões de atividades que compõem a sociedade e o corpo da economia? Os neoclassicistas tendem a ver as trocas como a base principal da organização social e o mercado como um sistema em si mesmo. Aqui, tanto as trocas quanto os mercados são vistos como subsistemas, inseridos no contexto da sociedade, da cultura e da política. Esses contextos determinam, em grande medida, se o mercado tem ou não liberdade suficiente para ser eficiente ou se tem demasiada liberdade, minando o contexto social essencial (parte III, capítulo 12).

Do ponto de vista do paradigma deontológico particular desenvolvido aqui, o paradigma Eu&Nós, os indivíduos não são átomos livres flutuantes dentro da sociedade e da economia, nem se relacionam entre si, principal-

2 O relatório *Smoking and Health: Report of the Advisory Committee to the Surgeon General of the Public Health Service*, de 1964, relacionou o consumo de cigarros a efeitos perigosos à saúde, incluindo câncer do pulmão e doenças cardíacas.

mente com base em seus atributos pessoais. Suas relações são modeladas, em grande parte, por seu lugar em diferentes estruturas sociais, que são as formas que as suas coletividades assumiram. (Os indivíduos podem mudá-las ao longo do tempo, mas em qualquer tempo estão amplamente sujeitos a elas.) Essas estruturas, em parte, refletem valores compartilhados e, em parte, poder.

Os seguidores do paradigma neoclássico presumem que as empresas e outros atores econômicos não têm poder sobre o mercado e limitam-se a seguir seus ditames. Em contraste, o enfoque deontológico aqui delineado reconhece a centralidade do poder. Presume que *não há troca entre iguais* e que uma ou mais partes têm uma vantagem de poder refletida nos coeficientes de “troca” (a quantidade de recursos que um ator tem de investir para obter uma unidade comparável de outro). Por exemplo, os mexicanos precisam trabalhar quatro vezes mais que os americanos, no mesmo ritmo e usando o mesmo capital, se quiserem comprar um carro fabricado nos Estados Unidos, enquanto os americanos terão de trabalhar apenas um quarto para comprar um carro comparável do México. Além disso, longe de estarem limitados ao poder econômico, os atores econômicos frequentemente usam o poder político (sua influência sobre o governo) para alcançar seus objetivos econômicos. Assim, os processos econômicos muitas vezes são profundamente influenciados por poucas empresas poderosas, sindicatos e outros “interesses especiais” em vez de seguirem livremente sua própria dinâmica (parte III, capítulo 13).

⟨ 23 ⟩

As questões examinadas aqui vão muito além das questões técnicas e conceituais do que constitui uma teoria viável de tomada de decisão em assuntos econômicos e outras matérias (no final do livro, há um resumo e uma lista de propostas).³ Em questão, está a natureza humana: quão sábios somos nós e qual é o papel da moralidade, das emoções e dos vínculos sociais em nosso comportamento pessoal e coletivo? Também está em questão em que medida os indivíduos independentes são a base da nossa sociedade, ou a base consiste em pessoas integradas em pequenos grupos e comunidades? Quem é mais capaz de manter o equilíbrio mental necessário para fazer escolhas livres e tomar decisões eficazes para combinar uma economia eficiente e inovadora com uma sociedade viável e livre?

Após a publicação de vários artigos que precederam este volume e a discussão de seu conteúdo com colegas, o autor encontrou fortes reações do tipo anteriormente enfrentadas apenas quando tratou de questões como o envolvimento dos Estados Unidos na Guerra do Vietnã, o desarmamento nuclear multilateral e o futuro da família. Assim, parece necessário notar que o

3 Ver ao final a seção “Visão geral e inventário de proposições”.

autor não espera que o paradigma neoclássico dominante seja abandonado; de fato, grande parte de sua contribuição pode ser integrada em um paradigma mais amplo. Ao mesmo tempo, parece apenas prudente que alguma parte do esforço dedicado a construir teorias, a orientar a pesquisa e a melhorar o conhecimento sobre o âmbito pessoal e social, especialmente da escolha e do comportamento econômico, seja investida na tentativa de promover novos paradigmas, que possam sintetizar o trabalho dos neoclássicos e de outros cientistas sociais, e que, ao menos por um tempo, se conceda uma justa atenção a esses paradigmas.

Amitai Etzioni

Cambridge, Massachusetts, 1988

CAPÍTULO 1

O NOVO PARADIGMA temas básicos

Tanto os cientistas sociais quanto os intelectuais se baseiam em conjuntos abrangentes de pressupostos – ou paradigmas – para organizar seus esforços para compreender nosso mundo, os objetivos que buscamos, os modos como escolhemos os meios para alcançar nossos objetivos e as formas como nos relacionamos uns com os outros quando procedemos enquanto indivíduos ou em conjunto. Quando esses paradigmas são usados para formular teorias e políticas que são limitadas em suas finalidades empíricas e éticas, o estudo do nosso mundo sofre, e isso produz esforços para administrar seus males. Este livro argumenta que o paradigma neoclássico – uma versão utilitarista do individualismo radical – precisa ser integrado em um paradigma mais amplo. Após delinear as diferenças quanto ao pressuposto central do paradigma neoclássico dominante (mais destacado nas obras de base da economia neoclássica) e do paradigma deontológico emergente (o paradigma Eu&Nós aqui apresentado), são exploradas as diferenças entre os dois paradigmas sob o ponto de vista filosófico, ético, epistemológico, histórico e metodológico. Finalmente, são indicadas formas de sintetizar os dois paradigmas.

O paradigma neoclássico é um paradigma utilitarista, racionalista e individualista. Nos seus termos, os indivíduos buscam maximizar sua utilidade e escolhem racionalmente os melhores meios para servir a seus objetivos. Os indivíduos são as unidades de tomada de decisão; isto é, eles produzem

suas próprias decisões. A reunião desses indivíduos no mercado competitivo, longe de resultar em conflitos generalizados, é vista como geradora de máxima eficiência e bem-estar. A noção de comunidade, na medida em que está incluída nesse paradigma, é frequentemente vista como o resultado da agregação de decisões racionais individuais.

Esses pressupostos utilitários encontram-se nas raízes da economia neoclássica (ver a discussão adicional adiante). No entanto, eles desempenham um papel fundamental nas principais teorias em todas as ciências sociais contemporâneas. Uma vez que há muito mais na *teoria* da economia neoclássica do que esses pressupostos, e uma vez que os pressupostos servem para formar outras teorias das ciências sociais além da economia neoclássica, parece útil referir-se a eles como o *paradigma* neoclássico. Esse paradigma desempenha um papel fundamental na ciência política contemporânea (por exemplo, na Escola da Escolha Pública); na psicologia (por exemplo, na teoria do equilíbrio, que vê os membros do grupo como calculando continuamente o mérito da participação, em vez de estarem “envolvidos” ou “comprometidos”); na sociologia (por exemplo, na teoria do intercâmbio); e mesmo na antropologia (em trabalhos que argumentam que as tribos anteriores à escrita se conformam a leis da economia neoclássica, por exemplo, Schneider, 1974); história (por exemplo, North, 1981) e direito (por exemplo, Posner, 1977). Além disso, o paradigma neoclássico joga um papel importante em nossas políticas públicas, diálogos, vida intelectual e nas filosofias sociais e políticas que o público abraça. Embora, fora das ciências sociais, os termos usados no discurso público para se referir ao paradigma neoclássico tenham mudado ao longo das décadas, atualmente os termos “*laissez-faire* conservador” e “libertário” são os mais frequentemente usados para se referir a ele.

«26»

O paradigma neoclássico e as teorias formuladas a partir de seus pressupostos e conceitos centrais têm sido criticados como irrealistas, improdutivos e amorais. (ALLVINE; TARPLEY, 1977; MALINOWSKI, 1922; PARSONS, 1937; THURLOW, 1983; WILBER; JAMESON, 1983) Todavia, os defensores do paradigma e das teorias neoclássicas podem oferecer uma forte resposta a essas críticas: podem desafiar seus críticos a apontar teorias de comportamento que sejam mais produtivas do que a predominante. “Você não pode derrotar uma teoria com nada” é mais do que uma réplica inteligente – é um comentário um tanto exagerado, mas longe de ser injusto sobre o estado da arte.

Para onde vamos a partir daqui? A questão diz respeito à forma como se alcança o progresso científico e intelectual. Nesse terreno, baseamo-nos na visão de Thomas Kuhn sobre o papel e a dinâmica dos paradigmas. Eles proporcionam um modo ordenado de organizar nosso pensamento sobre um mundo

desordenado. Desenvolver um paradigma envolve grandes esforços que abrangem muitas centenas de milhares de anos de trabalho humano e o gasto de bilhões de dólares em coleta de dados e análise e em elaboração de modelos, além de um esforço considerável na obtenção de consenso entre os que compartilham um determinado paradigma sobre como se supõe que seja o mundo. A magnitude desses esforços constitui uma razão para manter os paradigmas aceitos. Além disso, há questões de egocentrismo e hierarquia de prestígio, de que não nos ocupamos aqui, e questões de compromissos ideológicos, aos quais nos referimos mais adiante.

Enquanto não houver outro paradigma produtivo, é difícil objetar algo aos esforços para manter o paradigma neoclássico, mesmo que ele se defronte com alguns “fatos teimosos” (fatos incompatíveis com a teoria) ou outros desafios limitados (por exemplo, a descoberta de algumas inconsistências internas). De fato, é apropriado tentar apoiar, aumentar ou modificar o paradigma e as teorias que nele se baseiam para absorver desafios na esperança de evitar uma mudança paradigmática. É também apropriado preservar a estrutura principal do paradigma dominante na medida em que não haja uma alternativa exitosa, inclusive se não for possível completar esses esforços com sucesso (ou só possam ser completados pela introdução de pressupostos improváveis ou ao preço de tornar tautológicas partes da teoria). Até agora, nenhuma dessas alternativas parece ter surgido. Como escreveu Ulen (1983, p. 576): “[...] muitos dos discursos presidenciais mais recentes na American Economic Association foram altamente críticos em relação às teorias micro e macroeconômica vigentes. No entanto, ainda não houve a apresentação de um novo paradigma”. Se por um novo paradigma ele quer dizer um que seja bem-sucedido, capaz de fornecer um contexto para uma ampla gama de evidências e ganhar consenso, ele certamente está certo. O autor prossegue reconhecendo “a tentativa bastante natural da profissão de remendar as rachaduras do paradigma atual com enchimentos tão engenhosos como custos de transação e expectativas racionais”. (ULEN, 1983, p. 576) Quando algo mais do que rachaduras tenha aparecido na fachada, o procedimento, para reiterar, não é somente “natural”, mas legítimo.

Na verdade, o próprio trabalho de Ulen ilustra ainda mais essa questão. Depois de se referir a uma revisão da literatura de Nelson e Winter (1982, p. 577), que mostra “as limitadas habilidades das organizações e dos indivíduos para otimizar”, Ulen se pergunta se essa razão é suficiente para substituir a teoria ortodoxa em vez de “apenas corrigi-la”. Outro estudioso do mesmo desafio, Rubin (1983, p. 719), pergunta se isso significa que o paradigma neoclássico deve ser “abandonado” ou que o novo enfoque (nesse caso,

a economia evolucionária) pode ser absorvido pela economia neoclássica, um procedimento pelo qual opta decididamente. Outros tratam de desenvolver novos paradigmas.

Se e quando tais esforços forem bem-sucedidos, isso não significa que o paradigma neoclássico vai desmoronar. Houve várias ciências em que dois paradigmas coexistiram simultaneamente em competição aberta por longos períodos de tempo. O marxismo, afinal, é um paradigma que busca, entre outras coisas, explicar o comportamento econômico. Ele coexiste há muito tempo com o paradigma neoclássico, não o expulsando nem sendo expulso por ele.

A tese desenvolvida neste livro sugere um padrão interparadigmático distinto: presume-se que o comportamento racional e auto-orientado “modelado” pelos neoclássicos ocorra dentro do contexto da estrutura da personalidade e da sociedade. Esse comportamento, por sua vez, é percebido não apenas como reflexo de atos individuais agregados, mas formado em medida significativa por forças e dinâmicas fundamentalmente diferentes daquelas assumidas pelo paradigma neoclássico, sob formas que devem ser especificadas. Ou seja, em vez de abandonar os conceitos e as descobertas neoclássicos, eles são vistos aqui como referidos a subsistemas dentro da sociedade (mercados) e da personalidade (em que a tomada de decisão racional é circunscrita, substituída e, ocasionalmente, apoiada por emoções e valores). Em outras palavras, a abordagem seguida aqui é a da *codeterminação*: abrange fatores que formam a sociedade e a personalidade, assim como fatores neoclássicos que formam os mercados e a tomada racional de decisões. Ademais, podemos ir além de sugerir que ambas as abordagens precisam ser sintetizadas; podemos especificar, até certo ponto, como elas estão relacionadas entre si. O paradigma apresentado aqui procura caracterizar o contexto dentro do qual jogam as forças que o enfoque neoclássico focaliza, um contexto que estabelece limites e dá direção a essas forças. (Para discussões adicionais sobre o tema da personalidade, ver a parte II, especialmente o capítulo 6; para a sociedade, ver a parte III, especialmente o capítulo 12.)

⟨28⟩

PRESSUPOSTOS CENTRAIS

Uma das grandes virtudes do paradigma neoclássico vigente é que ele afirma muito claramente os seus pressupostos fundamentais. Este trabalho avança ao alterar esses pressupostos fundamentais e ao explorar as consequências de

tal mudança. Três mudanças básicas são feitas em relação ao que as pessoas buscam, como elas escolhem seus caminhos e quem está fazendo a escolha.

Enquanto a premissa neoclássica é que as pessoas procuram maximizar a própria utilidade (seja prazer, felicidade, consumo ou simplesmente uma noção formal de um objetivo unitário), presumimos que as pessoas buscam pelo menos duas “utilidades” irreduzíveis e têm duas fontes de valorização: prazer e moralidade (tema da parte I).

A premissa neoclássica de que as pessoas tomam decisões racionalmente (por uma definição a ser esclarecida) é substituída pela premissa de que as pessoas normalmente selecionam meios, não apenas objetivos, em primeiro lugar e acima de tudo, com base em seus valores e suas emoções. Longe de sempre “intrometer-se” ou “distorcer” deliberações racionais, os valores e as emoções tornam certas tomadas de decisão mais eficazes. Isso vale não apenas para o comportamento social, como o namoro, mas também para o comportamento econômico, como as relações com os funcionários ou os superiores. As circunstâncias em que as pessoas agem da forma como os neoclássicos supõem que geralmente se comportam – racionalmente (de uma forma ou outra) – são contabilizadas no paradigma aqui desenvolvido (tema da parte II).

A premissa neoclássica de que o indivíduo é a unidade de tomada de decisão é alterada aqui para considerar que as coletividades sociais (tais como grupos étnicos e raciais, grupos de pares no trabalho e grupos de bairro) são as principais unidades de tomada de decisão. A tomada de decisão individual, com frequência, reflete atributos e processos coletivos em grau significativo. Decisões individuais ocorrem, mas de modo amplo dentro do contexto definido por várias coletividades.

O mesmo se aplica à relação entre a sociedade e o mercado como um subsistema. A premissa neoclássica de que a economia de mercado pode ser tratada como um sistema separado, um sistema que é basicamente autossuficiente e cujas diferentes características podem ser estudadas através do uso do modelo de concorrência perfeita, é substituída aqui pela premissa de que a economia é um subsistema da sociedade, da política e da cultura, que são mais abrangentes. Assume-se, portanto, que a dinâmica da economia, incluindo a sua competitividade, não pode ser estudada sem integrar fatores sociais, políticos e culturais no próprio paradigma. Além disso, as coletividades sociais devem ser vistas não como agregados de indivíduos, mas como tendo estruturas próprias, que, embora não situem os indivíduos (e outras subunidades) de acordo com os seus atributos individuais, afetam profundamente as suas relações uns com os outros (ver capítulo 11).

O significado da estrutura é destacado neste livro pelo estudo de um dos principais atributos estruturais: o poder político de determinados atores econômicos. Em vez de presumir que a economia é basicamente competitiva e, portanto, que os atores econômicos (principalmente as empresas) estão basicamente sujeitos ao “mercado”, não possuindo nenhum poder sobre ele (os monopólios são considerados exceções e aberrações), o paradigma deontológico Eu&Nós aqui desenvolvido presume que diferenças de poder entre os atores são congêntas, encontram-se embutidas na estrutura, e afetam profundamente suas relações. Veremos que os diferenciais de poder são obtidos seja exercendo o poder econômico (o poder que alguns atores têm sobre outros, diretamente, dentro da economia), seja exercendo o poder político (o poder que alguns atores têm sobre outros, indiretamente, ao orientar o governo a intervir em seu nome dentro da economia). (Ver capítulo 12.)

Esses pressupostos fundamentalmente diferentes constituem o que é aqui referido como o paradigma Eu&Nós (um dentre o amplo conjunto de paradigmas deontológicos). O termo destaca o pressuposto de que os indivíduos agem dentro de um contexto social, que esse contexto não é redutível aos atos individuais e, mais importante ainda, que o contexto social não é necessariamente ou totalmente imposto. Em vez disso, o contexto social é, de forma significativa, percebido como uma parte legítima e integrante da existência de cada pessoa, um Nós, um todo do qual os indivíduos são elementos constituintes.

«30»

A internalização do contexto social, a sobreposição parcial entre os Eus e os bens comuns [*commons*], é uma diferença essencial entre o paradigma neoclássico e o paradigma deontológico aqui evoluído. O paradigma neoclássico ou não reconhece coletividades, ou as vê como agregados de indivíduos, sem propriedades causais próprias e externas à pessoa. O indivíduo é visto como desvinculado da comunidade e dos valores compartilhados, que calcula se deve ou não ser um membro, se deve ou não seguir os ditados dos valores comunitários. O paradigma deontológico aqui desenvolvido supõe que as pessoas têm ao menos *algum* envolvimento significativo com a comunidade (os neoclássicos diriam “entrega da soberania”), um senso de identidade *compartilhada* e compromisso com os valores, um senso de que “somos membros uns dos outros”. (BALDWIN, 1902, p. 3) Assim, a adesão a valores compartilhados é, frequentemente, não uma questão de rápida conformidade, mas, pelo menos em parte, de internalização de valores morais. (WRONG, 1961, p. 186)

Do mesmo modo que a economia neoclássica é o emblema do paradigma neoclássico, a teoria referida daqui em diante como *socioeconomia* é um intento de proporcionar uma teoria do comportamento econômico dentro do nosso paradigma deontológico Eu&Nós.

FUNDAMENTOS SOCIOFILOSÓFICOS: O EU&NÓS

Tories e Whigs, supersocialização e subsocialização

O diálogo entre o paradigma dominante e o desafiante baseia-se em diferenças de base na filosofia social: as duas posições contêm visões divergentes da natureza humana (as pessoas são basicamente mesquinhas ou nobres?) e da ordem social (os indivíduos são naturalmente harmoniosos ou o homem é lobo para o homem?).

Embora nem todo neoclássico que trabalhe com diferenças salariais ou taxas de poupança subscreva a filosofia social da mão invisível de Adam Smith e as suas implicações de *laissez-faire*, esses conceitos estão obviamente na base do paradigma neoclássico dominante. Os sociólogos se referem à visão implícita da pessoa como “subsocializada”, porque se supõe que os indivíduos são os atores efetivos, capazes de agir autonomamente e de ser psicologicamente completos em si mesmos. É uma visão da ordem social baseada no mercado, composta basicamente por transações individuais (mesmo que sejam de domicílios e pequenas empresas) e, basicamente, autorregulada. O Estado tem um papel mínimo e negativo. Se esse ponto de vista reconhece algum papel da comunidade, não é qualquer papel no quadro principal do paradigma. “A comunidade é um corpo fictício, composto por [...] pessoas individuais”. (BENTHAM, 1960, capítulo 1, parágrafo 2) Aqui reside a raiz mais profunda da forma de ver a economia: como uma ciência que lida não com bens e serviços, mas com a lógica da escolha. (BARRY, 1978, p. 5) Escolha de quem? Resposta dos neoclássicos: de indivíduos sem limitações. (GRANOVETTER, 1985)

As raízes históricas da filosofia social do individualismo radical explicam muito sobre sua tendência. Ela foi promulgada e proposta por um movimento intelectual e político chamado Whigs (na época, “liberais”), em oposição a uma monarquia autoritária e a um apertado tecido social, que impunha seu código moral através da religião estabelecida. (GUTTRIDGE, 1942) Ainda que os Whigs tenham adotado muitas outras ideias, a essência de sua posição continua a ter influência nas ciências sociais contemporâneas, nos círculos intelectuais e no público em geral, muito depois que as circunstâncias históricas contra as quais os Whigs originais se opuseram tinham desaparecido. Entre os principais Whigs contemporâneos, estão Friedrich Von Hayek, Milton Friedman e Robert Nozick.

Historicamente, o principal desafio à cosmovisão Whig, que subjaz ao paradigma neoclássico, não foi a recente noção liberal que atribui um papel significativo e positivo ao Estado, mas a social-conservadora, Tory, que considera a

comunidade e a autoridade como fundamentos da sociedade. Aqui, a nação, a pátria, a igreja ou a sociedade têm prioridade sobre o indivíduo. Enquanto na visão *laissez-faire* Whig o Estado foi criado pelos indivíduos para os indivíduos, os conservadores Tories veem a comunidade como um corpo ao qual são incorporadas células individuais. Supõe-se que os indivíduos nascem com predisposições desagradáveis e de forma alguma inclinados a viver em harmonia uns com os outros. Por isso, eles devem ser inoculados com valores que desenvolvam seu caráter moral, e a autoridade é necessária para controlar a ordem social. O perigo da anarquia é percebido como maior do que o do autoritarismo.

Os sociólogos se referem a essa visão coletivista Tory como uma visão “supersocializada” da natureza humana. (WRONG, 1961) Historicamente, ela precedeu a dos Whigs; foi a filosofia social medieval da Igreja e da monarquia que, no início da modernidade, se opôs às reivindicações de direitos individuais e aos das novas classes em ascensão. Está na raiz das principais obras de Émile Durkheim, da sociologia de Talcott Parsons, de alguns ramos da ciência política (especialmente de Leo Strauss) e de uma boa parte da antropologia.

Durkheim argumentou que a moralidade é um sistema de regras e valores proporcionado pela sociedade, inserido em sua cultura, e que cada criança os adquire como parte da transmissão geral da cultura. Processos não racionais, como a identificação com os pais, desempenham um papel fundamental. (Durkheim desenvolveu essa posição em resposta direta e em oposição à visão utilitarista de que os valores morais eram produto de indivíduos adultos e de seu raciocínio inteligente sobre as ações de outros adultos). (KOHLBERG, 1968, p. 486)

Para Parsons, o conceito central é o funcionalismo: os atos dos indivíduos são, com efeito, avaliados em termos de sua contribuição para a ordem social, que, por sua vez, é incorporada aos indivíduos via socialização e reforçada pelo controle social. Esses conceitos não são exatamente paralelos, mas refletem as noções de uma comunidade forte (focada em torno de um conjunto de valores fundamentais, baseados em relações sociais fortemente interligadas) e de um Estado potente (para reforçar os valores da comunidade). Tipicamente, a autoridade nesse contexto é vista como um poder legítimo. Um pensamento engenhoso sugere que, enquanto a economia nos mostra como fazer escolhas, a sociologia nos mostra que não fazemos nenhuma. Isso não é uma interpretação correta das duas disciplinas, mas se aplica ao tipo ideal de posições Whig e Tory.

O cabo de guerra secular entre as visões de mundo Whig e Tory e seus efeitos sobre os paradigmas das ciências sociais estão longe de terminar. Um exemplo é a forma de tratar a confiança. A confiança parece, à primeira vista, um daqueles típicos conceitos sociocientíficos conservadores que os economistas Whigs

podem supor que existem, mas não se preocupam em explicar. (LUHMANN, 1979) A confiança, é claro, é fundamental para a economia, e não apenas para as relações sociais, pois sem ela a moeda não será usada, a poupança não faz sentido e os custos de transação sobem vertiginosamente. Em suma, é difícil conceber uma economia moderna sem um forte elemento de confiança que a perpassa. Mas, quando se pergunta sobre o que leva os indivíduos a confiarem uns nos outros e o nível de confiança na sociedade, as diferenças entre as duas visões de mundo ficam bem acentuadas.

Os cientistas sociais Tories têm uma resposta simples: a confiança é um valor inculcado nos jovens por seus “agentes de socialização” (pais, educadores, pares). Aqueles que violam o valor são reeducados para adotá-lo ou punidos até que o cumpram, e outros são demovidos de transgredi-lo. Os economistas Whigs veem a confiança como resultado de transações anteriores, baseadas em cálculos racionais e “regras de ouro” eficientes. Por exemplo, se A é seu cliente e você verificou sua solvência nas últimas N transações, é racional pular a verificação do tempo N + 1 (considerando que as transações são relativamente pequenas e os custos de verificação são relativamente altos). Assim, para os Whigs, um alto nível de confiança não reflete uma socialização bem-sucedida, mas sim inúmeras reiterações anteriores, pequenos riscos ou altos custos de verificação. As diferenças de perspectiva, ilustradas pela percepção sobre a confiança, se mantêm em muitos outros conceitos englobados pelos dois paradigmas.

⟨ 33 ⟩

Eu&Nós, a comunidade responsiva

Este livro procura avançar uma terceira posição. Sua base filosófica social pode ser caracterizada como a comunidade responsiva ou, em deferência ao meu mestre-professor Martin Buber, a visão Eu&Nós. No seu núcleo, está a premissa da tensão criativa e da busca perpétua de equilíbrio entre duas forças primárias – a dos indivíduos e a da comunidade da qual eles são membros. Se alguém vê a comunidade como mera agregação de indivíduos temporariamente unidos por conveniência, deixa de lado a necessidade do compromisso para atender a necessidades compartilhadas e do envolvimento na comunidade que atende a essas necessidades. Se alguém vê a comunidade como fonte de autoridade e legitimidade e procura, em nome do dever, impor padrões de comportamento aos indivíduos – e a si mesmo –, isso deixa uma base insuficiente para a liberdade individual e outros direitos individuais. Também impede a comunidade de ser criativa e receptiva a um mundo em mudança, limitando

a evolução de diferentes posições que poderiam, com o tempo, substituir os valores dominantes da comunidade e, assim, beneficiá-la.

O termo “comunidade responsiva” é usado para conceder *status* pleno tanto aos indivíduos quanto à sua união compartilhada. Uma comunidade responsiva é muito mais integrada do que um agregado de indivíduos que se automaximizam; no entanto, é muito menos hierárquica, estruturada e “socializante” do que uma comunidade autoritária. É preciso rejeitar a noção hobbesiana de que os indivíduos devem subalternizar seus direitos básicos como pré-requisito para a segurança. As ameaças à segurança não são tão altas a ponto de exigir que todos nós cedamos ao Leviatã para nos proteger. Também não podemos nos basear na noção lockiana de que todos os direitos são investidos em indivíduos, que podem ou não querer delegar alguns desses direitos, com base em suas deliberações, a uma comunidade. *Ambos, indivíduos e comunidade, são completamente essenciais e, portanto, têm o mesmo estatuto fundamental.*

Dessa síntese resulta uma tensão inevitável, ou mesmo profundamente produtiva, entre os dois elementos fundamentais da comunidade responsiva. Os indivíduos podem esforçar-se por diminuir a comunidade; a comunidade pode esforçar-se excessivamente por incorporar indivíduos. Mas se nenhum dos elementos ganha ascendência, e se os excessos de um são corrigidos pelo reforço do outro, se pode manter uma comunidade equilibrada e responsiva.¹ A Schopenhauer é creditado o aforismo de que as pessoas são como porcos-espinhos no frio: congelam quando se afastam muito, mas se perfuram quando se aproximam demais.

Como primeira aproximação, a discussão até agora tem utilizado a referência tradicional aos indivíduos e à comunidade como duas entidades claramente distintas. Nessa terminologia, faz sentido se referir a assembleias de indivíduos que decidem estabelecer uma política e discutir agregados de indivíduos sem comunidade, por exemplo, ao explorar a noção de “a maior felicidade do maior número”. No entanto, uma visão básica da sociologia e da psicologia é que esse conceito de indivíduo é uma ilusão de ótica. *Indivíduo e comunidade se fazem um ao outro e exigem um ao outro.* A sociedade não é um “constrangimento”, nem mesmo uma “oportunidade”. Somos nós. (Os radicais dirão que “a” sociedade não é das pessoas, mas é imposta a elas. Se pessoas suficientes compartilharem essa visão, elas podem mudar a sociedade para ser

1 Muito mais é preciso ser dito sobre esse assunto, e diversos livros já foram escritos. Para mais contribuições, ver: Walzer (1983); Bellah e demais autores (1985); ensaios de Jencks e Featherstone publicados em Gans e demais autores (1979).

mais “delas”. Portanto, enquanto qualquer estrutura social em particular pode ser vista por alguns como imposta, em princípio a sociedade é nossa e é parte de nós.)

Embora seja possível pensar abstratamente sobre indivíduos fora da comunidade, se os indivíduos estivessem realmente sem comunidade, teriam muito poucos atributos comumente associados à noção de uma pessoa individual. Normalmente, tais indivíduos são mentalmente instáveis, impulsivos, propensos ao suicídio e a outras doenças mentais e psicossomáticas. (SROLE, 1975) Certamente, tais indivíduos isolados têm pouco em comum com os maximizadores de alto nível mental supostos pelo paradigma neoclássico Whig. O Eu precisa de um Nós para ser.

Liberdade mal situada

O significado de ver os indivíduos como membros de coletividades sociais (tais como grupos étnicos e comunidades locais), ao invés de como seres independentes, é realçado pelo tratamento diferente dado à liberdade no paradigma neoclássico e no paradigma Eu&Nós.

No núcleo do paradigma neoclássico, está a premissa de que os indivíduos autônomos são a unidade de decisão, os atores. Isso é muito mais do que uma hipótese de trabalho; é um artigo de fé ancorado em um profundo compromisso com o valor da liberdade. Os neoclássicos argumentam que, se assumirmos que as preferências dos indivíduos podem ser manipuladas ou alteradas pelas forças sociais, estaremos minando os fundamentos da liberdade – a noção de que cada indivíduo é capaz de tomar decisões por conta própria. Essa é a razão pela qual os neoclássicos presumem que as preferências estão dadas, porque ignoram os efeitos da educação e da persuasão (incluindo a publicidade persuasiva) e o papel da liderança, como se o homem econômico fosse um milagre biológico-psicológico, nascido totalmente formado, digamos, em seus 20 e poucos anos (MAITAL; MAITAL, 1984, p. 65) com suas preferências “imaculadamente concebidas” (como se expressou Kenneth Boulding em um seminário da Universidade George Washington sobre socioeconomia, em 1985).

O mesmo compromisso com a liberdade está na raiz da suposição da soberania do consumidor e da tendência dos economistas neoclássicos de desconsiderar o papel das estruturas sociais, de classe e de poder. Os neoclássicos típicos argumentam que as pessoas sabem melhor o que é melhor para elas e, portanto, não deve haver interferência do governo. No entanto, reconhecer que as preferências das pessoas são, em parte, socialmente moldadas não é

defender que um governo tome decisões por elas, mas sim reconhecer a necessidade de incorporar na própria teoria a influência das forças históricas, culturais e sociais. Somente quando se admitem tais forças no próprio paradigma é possível começar a busca sistemática das condições sob as quais a liberdade pode ser protegida ou reforçada por essas forças.

As ideias e descobertas dos psicólogos e sociólogos indicam que indivíduos tipicamente excluídos e isolados, os atores do mundo neoclássico, são incapazes de agir livremente e que, por outro lado, indivíduos vinculados em relacionamentos abrangentes e estáveis e em grupos e comunidades coesas são muito mais capazes de fazer escolhas sensatas, fazer julgamentos e ser livres. Na verdade, o maior perigo para a liberdade surge quando os vínculos sociais dos indivíduos são cortados. A atomização dos indivíduos, a redução das comunidades à condição de multidões – que resultou na perda da competência, da capacidade de raciocínio e da autoidentidade dos indivíduos (FROMM, 1941; KORNHAUSER, 1959) –, é a condição social que precedeu a ascensão dos movimentos e dos governos totalitários. A melhor proteção contra o totalitarismo é uma sociedade pluralista repleta de comunidades e associações voluntárias, como observou Alexis de Tocqueville. O paradigma Eu&Nós está tão preocupado com as liberdades individuais quanto o paradigma neoclássico. No entanto, o Eu&Nós assume que a liberdade requer uma comunidade viável – ainda que não dominadora – e procura estudar as condições sob as quais tal comunidade se mantém e evolui.

«36»

Em nossa perspectiva, *os indivíduos não são simples depositários dos valores da sua sociedade, nem agentes livres*. Eles lutam para formar seu percurso individual, ao mesmo tempo construindo sobre e se defendendo dos valores que suas sociedades estabelecem, nunca livres deles, nunca meramente submetidos a eles. De forma similar, no nível macro ou social, a competição é benéfica desde que esteja devidamente inserida em um contexto social de apoio, o que garante que os pré-requisitos da competição sejam cumpridos, ao mesmo tempo em que se limita seu alcance. Ou seja, a ordem social não é o resultado da imposição da autoridade ou da agregação de objetivos individuais, mas um contexto comunitário no qual as pessoas são livres, e sem o qual não o são, e no qual continuamente se encontram na fronteira entre liberdade e ordem.

Enquanto alguns indivíduos podem ser supersocializados, a ponto de perderem sua autoidentidade e autocontrole no Nós de um movimento social carismático, outros são subsocializados, muitas vezes desajustados, criminosos ou loucos. A sociedade requer um equilíbrio e se baseia em indivíduos devidamente socializados. Esses indivíduos equilibram as necessidades compartilhadas e as autossuficientes, respondem a valores internalizados, mas

também são capazes de calcular consequências. Ser devidamente socializado não significa ser incapaz de competir, de agir racionalmente ou de se auto-orientar; há áreas em que tal comportamento é compatível com os valores da comunidade. Todavia, em cada uma dessas áreas, há limites morais além dos quais tal comportamento não deve se estender (por exemplo, aqueles embutidos nas “regras do jogo”, no esporte, na política e na economia). E há diferenças significativas entre as subáreas de comportamento quanto à adequada mistura dos dois modos (como na família ou entre amigos com relação ao trabalho). Assim, pode ser útil pensar sobre as relações competição/cooperação e as diferenças entre as áreas de comportamento, observando que a socialização adequada nunca favorece a competição em todos os terrenos.

EM DEFESA DA ÉTICA DEONTOLÓGICA

A ética subjacente ao paradigma neoclássico é utilitarista. Embora nem todas as filosofias utilitaristas sejam hedonistas ou egocêntricas, o paradigma neoclássico é ambas as coisas. (Para documentação e qualificações, ver capítulo 2.) Tipicamente, o paradigma assume um *Eu unitário*, vendo a pessoa como um feixe de preferências claras e estáveis. (MARCH, 1978, p. 595-596) Além disso, a pessoa é vista como uma caixa-preta, respondendo a mudanças no ambiente (em *inputs* ou constrangimentos), e não a processos ou estruturas internas. Em contraste, o paradigma *Eu&Nós* pressupõe que os indivíduos experimentam uma tensão interior permanente, gerada por conflitos entre os seus vários impulsos (ou desejos) básicos, entre os seus vários compromissos morais e entre os seus impulsos e os seus compromissos morais.

Os críticos alegam que a concepção de um *Eu* múltiplo torna a teorização “muito fácil”, porque, quando os desejos vencem, diz-se que é trabalho do *Eu* “inferior” (ou *id*); e quando os valores vencem, diz-se que vence o *Eu* “superior” (ou *superego*), mas nada é realmente explicado. É um argumento justo. No entanto, o paradigma proposto aqui começa com o *Eu* múltiplo como conceito primário, mas avança buscando teoremas específicos sobre as condições sociais e intrapsíquicas nas quais uma parte do *Eu* é mais poderosa do que a outra.

Embora o *Eu* seja conflituoso de muitas maneiras, este volume foca em um tipo principal de conflito, porque 1. uma explicação de um desses conflitos é suficiente para mostrar a qualidade produtiva do conceito de um *Eu* múltiplo; porque 2. a linha particular de conflito aqui estudada foi especialmente negligenciada; e porque 3. é fundamental para a posição ética do autor. A linha

de conflito em que este livro se centra é entre valores morais e outras fontes de valoração, especialmente o prazer. (Os dois, veremos, não estão necessariamente em oposição, mas, na verdade, muitas vezes puxam em direções divergentes.) Tanto os valores morais como outras valorações podem refletir a socialização prévia e podem conter elementos cognitivos (ver Abelson, 1976, sobre cognições “quentes” e “frias”). No entanto, uma vez formados, vemos que os valores morais contêm um elemento prescritivo (“você deve...”) e um elemento interpretativo ou racional (“porque...”) distinto de desejos, impulsos e outras fontes de preferências.

O paradigma neoclássico não somente ignora a dimensão moral, mas se opõe ativamente à sua inclusão. Assim, é enfatizado que vários indivíduos podem ter *diferentes* classificações de preferências em relação a um campo de escolha, mas nenhum pode ser considerado *melhor*. De fato, Crouch (apud WINRICH, 1984, p. 994) acrescenta que “a falta de vontade de aceitar esta conclusão foi e ainda é uma fonte de muitos males no mundo”. Winrich (1984, p. 994) responde: “E que sorte a nossa que tal maldade abunde; o relativismo completo justifica todas as escolhas, não importa quão distorcidas, perversas ou destrutivas sejam”. Outros neoclássicos, veremos, depreciam o papel dos valores, ou os veem apenas como uma fonte de “gostos” entre muitos outros. Defendemos que os compromissos morais afetam profundamente todos os comportamentos, inclusive os econômicos.

«38»

A posição ética em que nos baseamos é moderadamente deontológica. A deontologia é uma grande escola de ética, semelhante ao utilitarismo em sua finalidade, abrangendo diferentes subescolas (por exemplo, deontologia dos atos *versus* deontologia das normas), e tem algumas diferenças internas. (BEAUCHAMP, 1982, p. 109) Fazer justiça apenas a um de seus líderes, Immanuel Kant, nos levaria longe. Há também várias posições deontológicas com as quais o autor não concorda. Em vez de inaugurar uma longa digressão sobre ética, nos centramos na posição deontológica aqui utilizada.

A essência da posição deontológica é a noção de que as ações são *moralmente corretas quando estão em conformidade com um princípio ou dever relevante*. (O termo “deontologia” deriva do grego *deon*, que significa dever vinculativo.) A deontologia sublinha que o estatuto moral de um ato não deve ser julgado pelas suas consequências, da forma como os utilitaristas o fazem, mas pela “intenção”. Por exemplo, uma pessoa que se propõe a difamar outra está agindo imoralmente, quer a pessoa consiga ou não prejudicar a pessoa que quer difamar.

A deontologia usa como critério para julgar a moralidade de um ato não os fins a que aspira nem as consequências, mas o dever moral que cumpre ou

desrespeita. Os deontologistas apontam que as consequências – marca registrada dos utilitaristas – muitas vezes não podem ser previstas. Portanto, trate os outros como você quer ser tratado – como um fim, e não como um meio. É um julgamento que se deve fazer bem antes que as consequências de um ato sejam conhecidas. Os deontologistas também frisam que os utilitaristas considerariam equivalentes dois atos que produzem o mesmo resultado, mesmo que um deles envolva uma transgressão (digamos, enganação) e o outro, não. Nós dizemos claramente que o ato sem enganação é superior. Deontologistas moderados – uma posição que desenvolvemos aqui – levam em conta as consequências como uma consideração secundária. Isso os aproxima da posição dos utilitaristas moderados, que levam em conta as intenções, mas como critério secundário. Em outras palavras, a posição deontológica moderada fornece as bases para incluir conceitos e achados neoclássicos como um subconjunto.

Importante para a análise a seguir é a observação deontológica de que uma das principais fontes do conflito do Eu é o compromisso de cumprir os deveres e, mais geralmente, agir moralmente. Há mais na vida do que a busca para maximizar a própria satisfação.

POSIÇÕES EPISTEMOLÓGICAS: PARA ALÉM DO RACIONALISMO

⟨ 39 ⟩

Há uma estreita ligação entre a visão supersocializada (Tory), a subsocializada (Whig) e a devidamente socializada (Eu&Nós) da pessoa e os vários pressupostos sobre a capacidade intelectual da raça humana, “a racionalidade do homem”. A visão subsocializada está intimamente ligada à noção do iluminismo, que é otimista quanto à capacidade de raciocínio do indivíduo. Supõe que as pessoas estabelecem seus próprios objetivos de maneira ordenadamente padronizada, e as formas como buscam seus objetivos estão abertas à evidência e às inferências desenhadas logicamente – isto é, supõe que as pessoas obedecem, de fato, aos mesmos princípios que se espera que os cientistas sigam, ainda que muitas vezes não o façam. Um indivíduo pode errar em suas decisões, mas, quando “exposto a normas válidas para o pensamento lógico, científico e estatístico, ele se curvará diante delas, reconhecerá seus erros e procurará reformar suas práticas”. (SHWEDER, 1984, p. 23-28) Essa premissa está no núcleo do paradigma neoclássico.

A escola da supersocialização está ligada ao que foi chamado de visão “romântica”, que sustenta que a base do conhecimento é encontrada na cultura particular à qual a pessoa pertence. O mundo não está lá fora para ser descoberto, para ser conhecido, mas é criado pelo “homem” (como coletividade). Não

apenas ideias e práticas, mas também os arcabouços mentais, o que é considerado factual, e a própria lógica estão “além do âmbito das razões dedutivas e intuitivas [...] nem racional nem irracional, mas sim não racional”. (SHWEDER, 1984, p. 28) O que é lógico para um membro de uma cultura não é para um membro de outra. Os antropólogos relatam que pessoas de diferentes culturas têm crenças que nos parecem bizarras (é preciso alimentar diariamente os espíritos ancestrais; as almas transmigram) e tiram conclusões por cânones cuja lógica nós não somos capazes de ver. De acordo com esse ponto de vista, todos os fatos e conclusões lógicas são evidentes apenas para aqueles que compartilham um mesmo paradigma. Não só o que é considerado verdadeiro é definido pelos paradigmas dominantes como também os critérios de validação das afirmações são estritamente subjetivos ou integrantes do próprio paradigma. Marxistas, psicólogos e economistas neoclássicos “fazem sentido” somente se você assumir seus pressupostos centrais e seus modos particulares de validação.

A posição exposta aqui representa um ponto médio entre os “tipos ideais” do iluminismo e do romantismo, embora esteja mais próxima do polo romântico do que do iluminista. Por conseguinte, veem-se as pessoas buscando objetivos que adquirem em suas comunidades e em desenvolvimentos morais e emocionais interiores, referidos daqui em diante como fatores “normativo-afetivos”.

«40»

Os objetivos que as pessoas perseguem, tais como felicidade ou riqueza, não são universais nem estáveis ao longo do tempo, mas variados e mutáveis e, muitas vezes, não podem ser situados dentro de uma pura monoutilidade abrangente que os abarque, em parte porque as pessoas são membros de coletividades sociais divergentes que entram em conflito umas com as outras; em parte porque, até certo ponto, os indivíduos desenvolvem objetivos próprios, que entram em conflito com os de suas coletividades. Portanto, não se pode simplesmente desconsiderar fatores normativo-afetivos como se estivessem refletidos na “utilidade” (ou nas preferências) ou capturados por constrangimentos, como os neoclássicos tendem a fazer, mas se deve buscar entender a dinâmica das forças que determinam a socialização das pessoas, bem como o seu desvio ou a sua rebeldia contra um conjunto de objetivos socialmente prescritos. As razões sociais, filosóficas, éticas e empíricas que sustentam essa posição são apresentadas na parte I.

O mais importante para o estudo da escolha é a noção de que os meios selecionados para realizar objetivos são, muitas vezes, escolhidos parcialmente ou mesmo unicamente por motivos normativo-afetivos, em vez de apoiados em considerações lógicas/empíricas. Em algumas situações, os fatores normativo-afetivos prescrevem os únicos meios aceitáveis para o objetivo e estabelecem um tabu para todos os outros. Dizer a um judeu que o Novo Testamento

é mais curto que o Antigo Testamento e é, portanto, um meio mais econômico de salvação é irrelevante, uma vez que apenas um testamento é aceitável. Dizer a um norte-americano que uma bandeira com uma estrela é mais econômica do que uma com 50 é completamente irrelevante. Em outras áreas, fatores normativo-afetivos limitam fortemente os meios a um subconjunto que observadores objetivos reconhecem como relevantes. E esses fatores afetam a escolha ao “colorir” certas opções consideradas, com valorações normativo-afetivas negativas, enquanto favorecem fortemente outras – quaisquer que sejam seus méritos lógico-empíricos. Os fatores normativo-afetivos também interrompem o raciocínio, distorcem as estruturas cognitivas e reduzem a busca dos melhores meios. Ao mesmo tempo, os fatores normativo-afetivos também servem para tornar algumas decisões mais eficazes. Por exemplo, em uma emergência, eles guiam a resposta de uma pessoa – “corre!” – sem pesquisa, sem análise, e assim por diante. E garantem que outras decisões não sejam apenas eficientes, mas também cuidadosas, justas e a serviço de objetivos que transcendem o interesse próprio. Por isso, os fatores normativo-afetivos não são intrinsecamente “ruins”, uma vez que põem de lado, corrigem ou equilibram considerações lógico-empíricas.

Finalmente, há uma zona limitada, dentro da qual os fatores normativo-afetivos permitem ou até incentivam escolhas baseadas apenas ou principalmente em fundamentos lógico-empíricos. Assim, os indivíduos são considerados muito mais limitados em sua capacidade de raciocinar do que geralmente se pensa; normalmente, como veremos, eles são, na melhor das hipóteses, sub-rationais.

Alguns neoclássicos têm argumentado que, usando regras de ouro fornecidas pela cultura, evolução ou experiência, os indivíduos podem agir racionalmente com pouco ou nenhum cálculo ou deliberação. Essa posição é rejeitada aqui, porque as regras em si não são racionais e estão profundamente impregnadas de valores e outros fatores sociais. Além disso, os indivíduos são bem incapazes de julgar o mérito lógico-empírico das regras. As decisões podem ser consideradas mais ou menos racionais, mas raramente são altamente racionais.

⟨ 41 ⟩

POSIÇÕES METODOLÓGICAS

Muitos dos teoremas específicos expostos a seguir constituíram-se em pilares da teoria socioeconômica formulada dentro do paradigma Eu&Nós. (Outras teorias dentro desse paradigma podem incluir teorias sociopsicológicas, socioeducacionais, sociopolíticas e socioculturais.) “Economia política” poderia

ter sido um termo mais evocativo do que “socioeconomia”, mas foi evitado, porque nos últimos anos tem sido associado às obras de neomarxistas e outros economistas com posição política similar, não compartilhada pelo autor. Além disso, historicamente, o termo se refere a uma era de pré-especialização, pré-diferenciação, uma etapa que precedeu o surgimento de várias disciplinas analíticas, um período em que vários fatores que as disciplinas agora convertem em seu campo especializado foram estudados de forma amalgamada, como parte da filosofia social ou da economia política. Embora a socioeconomia favoreça uma certa medida de integração interdisciplinar, ela não retorna ao útero da economia política primitiva, e sim tenta ligar esferas que permanecem distintas. Procura integrar elementos da economia e de outras ciências sociais em um sistema teórico, mas não os funde.

O autor está penosamente consciente de que os esforços interdisciplinares, do tipo lançado aqui, têm um preço a pagar. À medida que se recorre a várias disciplinas, sacrifica-se inevitavelmente algum detalhe e até precisão na busca do objetivo. Em economia, há numerosas elaborações de modelos e teoremas; aqui não se tenta discuti-los quando se desafia o teorema básico em que se apoiam. Na psicologia, há centenas, às vezes milhares, de repetições de um formato experimental básico; nenhuma tentativa é feita aqui para rever essas nuances quando o formato básico é questionado. Esperemos que o ganho em alcance e integração compense esses sacrifícios.

«42»

Nosso enfoque é de uma primeira aproximação. Uma armadilha que enredou esforços anteriores para proporcionar novos paradigmas foi o desejo de constituir um substituto completo para o paradigma neoclássico dominante. Isso mostrou-se impossível em vista das centenas de anos de trabalho que foram investidos no desenvolvimento do paradigma neoclássico e das teorias, especialmente da economia neoclássica, formuladas nesse contexto. O lugar para começar, ao que parece, é com um novo paradigma muito elementar. Se isso se revelar produtivo, outros poderão unir-se para expandi-lo, revisá-lo e elaborá-lo. Portanto, este trabalho é, na melhor das hipóteses, um primeiro corte.

Pode valer a pena observar brevemente o contexto intelectual e social mais amplo dos esforços para reintegrar a economia e outras disciplinas das ciências sociais. No domínio intelectual, a busca pela superação da fragmentação excessiva tem se refletido em um movimento que buscou uma teoria unificada para todas as ciências, nas críticas à separação das “duas culturas”, nas expressões de preocupação com as relações entre os dois lados do cérebro e na tensão entre abordagens normativas e positivas da ciência. A socioeconomia, como teoria deontológica, é uma pedra angular na construção de uma ponte para superar tais cismas.

A socioeconomia procura construir uma ponte interdisciplinar entre intercâmbio e estrutura, unindo mercado, política e sociedade; no estudo da escolha, combina o estudo da razão com valores e emoções. E, como veremos, a socioeconomia aproxima considerações positivas (lógico-empíricas) e normativas (prescritivas), sem perder a distinção entre juízos fáticos e de valores.

Este livro é, em parte, metateórico, pois são apresentadas justificativas para a seleção de pressupostos e conceitos; e, em parte, é um trabalho de elaboração de teoria, pois são expostas proposições específicas que utilizam conceitos em vez de termos matemáticos. Assim como o autor não pôs esse comboio em movimento, este discurso não é obviamente a última estação. Desenvolvimento, elaborações, especificações e testes adicionais das proposições aqui delineadas são, naturalmente, os próximos passos.

O autor recorre aos mesmos instrumentos que outros cientistas sociais usam em tais trabalhos: argumentos lógicos e substantivos, analogias, referência a fatos geralmente conhecidos e facilmente observados, assim como citações de estudos empíricos publicados anteriormente. O propósito do trabalho é sugerir que o paradigma aqui avançado é potencialmente produtivo; evidentemente, deve ser seguido pela validação empírica, algo que normalmente não se inclui neste tipo de trabalho. Há uma divisão de trabalho entre aqueles que desenvolvem teorias e aqueles que as testam.

As alegações de que a teoria aqui avançada é produtiva baseiam-se na realidade dos seus pressupostos, no alcance do seu poder explicativo, no seu potencial poder preditivo e em evitar o pecado da superdeterminação sem ser simplista. Essas alegações merecem uma breve explicação sem entrar nos numerosos subpontos e questões secundários levantados no longo debate sobre o giro [*F-twist*] e questões afins.

Os economistas, em regra, não negam que seus pressupostos sobre a natureza humana são altamente irrealistas, mas afirmam, seguindo Friedman (1962, 1982), que a ausência de realismo não diminui o valor de sua teoria, porque “funciona”, no sentido de que ela gera previsões válidas. Sem entrar nas questões levantadas sobre pela definição de realidade envolvida (MOE, 1979, p. 216 et seq.), este, seguramente, não é um argumento contra teorias cujos pressupostos são ao mesmo tempo muito mais realistas e preveem ao menos tão bem um estatuto que buscamos para a socioeconomia.

Mais importante, os filósofos da ciência rejeitaram quase universalmente a posição de Friedman. (BOLAND, 1979) É amplamente reconhecido que o propósito de uma teoria é explicar. Caso contrário, quando as previsões demonstram ser válidas, não sabemos o porquê e, portanto, somos incapazes de

prever sob que condições elas continuarão a ser válidas ou falharão, ou quando necessitam ser adaptadas.

Uma vez que a função da teoria é explicar, a questão seguinte é o alcance do seu poder explicativo. Há pouco mérito em construir teorias que, mesmo que prevejam e expliquem, englobam uma gama muito pequena de fenômenos. É o caso, por exemplo, quando com uma observação bem limitada se buscou estabelecer a proporção de pessoas que respeitam um sinal de “pare”, ou que chegam à igreja ou ao trabalho pontualmente. (LOETHER; MCTAVISH, 1980, p. 127, 167) Tampouco há mérito em uma teoria que explica pequenas partes da variância de diversos tipos de comportamento (refletida em correlações), ao invés de uma parte significativa da variância (indicada pelas medidas de variância). Os cientistas sociais são demasiadamente rápidos para ficarem satisfeitos com as correlações; uma teoria deve ser avaliada pelo quanto de seu objeto ela explica, supondo que o objeto em si não é trivial.

Ao desenvolver teorias, a parcimônia (ou simplicidade) é uma virtude, enquanto a superdeterminação (incluindo cada vez mais variáveis para ampliar o escopo de uma teoria) é um perigo. No entanto, como outros já apontaram, particularmente Hirschman (1984), a simplicidade pode ser excessiva. Especialmente na era dos computadores avançados e da inteligência artificial, uma teoria que acrescenta mais algumas variáveis, mas que responde por muito mais da variância relevante, é preferível a teorias mais simples, mas que abarcam muito menos. Retomaremos esse ponto mais adiante, quando argumentarmos a favor de passar do conceito altamente simplista de uma utilidade para reconhecer o significado de várias utilidades, sem abrir as portas a inúmeras outras.

« 44 »

Finalmente, justamente porque os neoclássicos costumam argumentar que suas teorias preveem e que, portanto, pouco importa se são simplistas, irrealistas ou que não expliquem, não se deve aceitar essa afirmação sem um exame crítico. Em primeiro lugar, os grandes teoremas neoclássicos são frequentemente formulados de tal forma que ou não podem ser falsificados, ou são muito difíceis de refutar, constituindo, assim, completas tautologias ou quase tautologias. Sen (1977, p. 322), por exemplo, escreve: “É possível definir o interesse de uma pessoa de tal forma que não importa o que ela faça, ela pode ser vista a promover seus próprios interesses em cada ato isolado de escolha”. Arrow (1982, p. 1) se refere ao teorema básico da racionalidade aplicado pela maioria dos economistas como “uma hipótese fraca, não facilmente refutável e, portanto, pouco útil como explicação, embora não seja literalmente uma tautologia”. (Ele é apenas um pouco mais otimista sobre as iterações mais recentes.) Latis (1976, p. 11) argumenta que a teoria da empresa é “inadequada” para um segmento importante das situações de

mercado por não conduzir a modelos testáveis. O mesmo tem sido demonstrado para muitos outros teoremas neoclássicos.

Outra forma pela qual a teoria neoclássica se protege das evidências e se torna imune aos dados é ver os fatos que não se encaixam na teoria como indícios de aberrações temporárias e limitadas, sem especificar quanto tempo devem persistir ou que alcance têm, antes que seu desafio à teoria seja um indicativo de falha intrínseca à teoria. Por exemplo, os teóricos neoclássicos da empresa declaram que qualquer busca de objetivo que não seja o lucro é apenas um passo no caminho do lucro a longo prazo (KAHN, 1959, p. 671); o mesmo ponto é utilizado pelos monetaristas. (MELTZER, 1980, p. 43) No entanto, o período de tempo do “longo prazo” não é especificado. As mesmas falhas em especificar são encontradas em declarações sobre desequilíbrios.

Quando os neoclássicos se dedicam a testes empíricos, muitas vezes, eles se envolvem em poucos testes e considerável manipulação dos dados. Frequentemente, quando os neoclássicos comparam as expectativas específicas que um teorema sugere com um conjunto de dados previamente coletados (ao invés de coletar dados *depois* de o teorema ter sido proposto) –, eles induzem um “ajuste” pela adição de variáveis e suposições numa base *ad hoc*. (MACHLUP, 1952, p. 73) Esse é um procedimento legítimo, desde que se entenda que essas variáveis *post hoc* (e as relações postas entre elas e outras variáveis que são partes da teoria) devam ser “validadas” usando conjuntos de dados diferentes daqueles utilizados para desenvolver os teoremas em questão.

Assim, se se descobre que pessoas que vivem em áreas suscetíveis de serem inundadas não compram seguros contra inundações, embora os custos sejam baixos e a informação esteja à mão, pode-se sugerir que a razão é que os indivíduos estão “ansiosos”. No entanto, isso não acrescenta nada à previsão até que se verifique, por exemplo, se as mesmas pessoas “ansiosas” também negligenciam a compra de seguros de vida. Afinal, se estão ansiosas em relação à sua propriedade...

Cross (1983, p. 3) explica bem esse ponto:

Quando se defende o paradigma da maximização ao apontar a semelhança entre as suas previsões e o comportamento observado, negligencia-se frequentemente o fato de que o ‘sucesso’ empírico de muitos modelos econômicos deriva principalmente da acomodação de ajustes em hipóteses complementares [...] Dados de mercado são usados para fazer inferências sobre a natureza das preferências, expectativas e funções de produção através da hipótese mediadora de maximização do comportamento, e a menos que essas inferências sejam validadas independentemente, é impossível desvendar violações da hipótese intermediária [...].

Para discussão adicional, ver Sims Jr. (1980) e Leamer (1983).

Quando tudo está dito e feito, e mesmo algumas análises de regressão bastante duvidosas são lançadas, as previsões ainda são raras e frequentemente inválidas. Leontief (1985, p. 29-30) relata que 50% de todos os artigos que apareceram na *American Economic Review* durante grande parte dos anos 1970 eram puramente matemáticos, sem quaisquer dados; 22% continham dados altamente manejados (“cozinhados”); dos quatro ou cinco artigos que continham observações diretas, dois diziam respeito só a pombos ou ratos.

Herbert Simon (1986, p. 24, grifo nosso), num artigo intitulado “The Failure of Arm Chair Economics”, fornece muitos exemplos, concluindo que, em economia, “a má teoria sobrevive; não prevê muito e, quando o faz, prevê erroneamente”. Para provas adicionais, ver Eichner (1983).

Em resumo, para que uma teoria vá além das teorias neoclássicas vigentes, ela deve ser mais preditiva e explicar mais. Nós aceitamos a alegação de que uma teoria não deve ser excessivamente complexa, mas vemos igual perigo na excessiva simplificação. E nós nos juntamos aos muitos que argumentaram que as tautologias (“próximas” e completas) tendem a ser artifícios teóricos improdutivos.

Acima de tudo, precisamos de mais indução. A ciência requer um equilíbrio judicioso, reconhecidamente cheio de tensão, entre elementos lógicos (dedutivos) e empíricos (indutivos). O trabalho neoclássico, como indicado pela sua crescente natureza matemática, tornou-se desequilibrado. Afirmações como “é errado [empiricamente], mas feito com muita elegância [matematicamente]” não devem ser vistas como elogios; sugerem que os teoremas neoclássicos se tornaram a-científicos – lógicos talvez, mas não empiricamente verdadeiros. A socioeconomia é menos dedutiva e aspira estar mais próxima dos dados. Se sua contribuição se limitasse a tornar o estudo do comportamento econômico e da tomada de decisões em geral mais indutivo do que os recentes trabalhos neoclássicos, restabelecendo o equilíbrio entre dedução e indução, já haveria valido a pena o esforço.

PARTE I

PARA ALÉM DO PRAZER

a questão segundo as ciências sociais deontológicas

Esta parte do livro apresenta argumentos e evidências em apoio à posição de que aqueles que estudam o comportamento, em geral, e o comportamento econômico, em particular, devem abandonar a premissa de um mundo de monoutilidade, impulsionado por um motivo geral, o prazer, e reconhecer em seu paradigma pelo menos duas fontes irreduzíveis de valoração ou “utilidade”: o prazer e a moralidade. A sustentação dessa posição baseia-se na lógica da ciência, em argumentos conceituais substantivos, em algumas evidências empíricas e em argumentos éticos deontológicos.

Logicamente, veremos, a posição defendida por muitos utilitaristas de que todos os atos são orientados para o prazer tem o mesmo mérito de multiplicar todas as variáveis de uma equação por uma única; isso acrescenta muito pouco à compreensão ou capacidade de dar conta dos problemas em questão. O conceito básico de um mundo de monoutilidade não satisfaz um critério essencial de conceituação produtiva: ele não diferencia. Uma versão neoclássica recente sugere que o conceito de utilidade pode ser despojado de suas origens filosóficas e seus pressupostos psicológicos e usado como um conceito estritamente formal, como o denominador comum de todas as preferências humanas. Um uso tão abrangente do conceito, veremos, ou viola a lógica da ciência ou obriga a retornar ao conceito estreito original de utilidade, o do prazer.

De modo substancial, argumentaremos que atos morais (como o altruísmo autêntico) fornecem uma fonte fundamentalmente diferente de valoração e de explicação das razões pelas quais as pessoas se comportam da maneira como se comportam do que aquela proporcionada pelo consumo e outras fontes de prazer. De acordo com as principais escolas de definição conceitual e de diferenciação apresentadas a seguir, a moralidade e o prazer constituem universos distintos de conteúdo. Se ignorarmos a distinção, argumentando que ambos os tipos de atos são meras fontes de “satisfação” e, portanto, não são diferentes por princípio, ignoramos importantes diferenças substantivas entre atos que cumprem compromissos morais e atos que aumentam a satisfação. Ademais, veremos que existem méritos pragmáticos, preditivos e interpretativos na manutenção da distinção fenomenológica entre os dois tipos de atos.

Evidências são introduzidas a seguir para mostrar que o comportamento das pessoas é sistemática e significativamente afetado por fatores morais que não podem ser reduzidos a considerações de ganho pessoal: muitas pessoas renunciam a “passeios livres” por um senso de dever público e compromisso com a justiça; recusam o bem-estar porque viola sua dignidade; escolhem cooperar como solução para o dilema do prisioneiro, e assim por diante. Na maioria das áreas do comportamento econômico, a “utilidade” de agir moralmente é evidente, desde as relações de trabalho (por exemplo, em contratos implícitos) até as decisões de poupar (afetadas pela condição moral de estar em débito); desde limitar a evasão fiscal (afetada pelo senso de que o imposto é ou não justo) até baixar o custo das transações (quanto mais alto o nível de moralidade, mais baixo é).

«48»

Dito tudo isso, a diferença entre o paradigma monoutilitário e o que aqui propomos se reduz a pressupostos alternativos sobre a natureza humana. Veremos que, apesar da preocupação genuína em encontrar heurísticas efetivas, apesar do interesse em uma ciência poderosa (a matemática) e um compromisso com uma ciência positiva (“neutra”), na raiz dos conceitos utilizados, das hipóteses apresentadas e da base do paradigma neoclássico está a visão da *Wealth of Nations* de Adam Smith (1937): a visão de que as pessoas que se autosservem num mercado competitivo proporcionam o modo mais eficiente de organização social, especialmente das atividades econômicas. Em contraste, o modelo deontológico de utilidade múltipla aqui indicado está mais próximo do outro Adam Smith (1976), o autor da *The Theory of Moral Sentiments*, não para substituir o primeiro, mas para acrescentar o conceito de moralidade ao de utilidade do prazer e o conceito de comunidade ao de competição. Os méritos da teoria codefinida, resultante da socioeconomia e do seu paradigma Eu&Nós, residem na sua capacidade lógica, interpretativa, preditiva e geradora de políticas e ética.

CAPÍTULO 2

PRAZER, ALTRUÍSMO E O GRANDE X

Na discussão conceitual que se segue, há uma tendência a perder de vista a questão de fundo. O debate sobre se é ou não produtivo assumir uma utilidade abrangente é um debate sobre o que motiva o comportamento. Tudo isso pode ser explicado por um motivo básico (ou uma “monoutilidade”), prazer ou autossatisfação, ou as pessoas estão divididas entre forças conflituosas, especialmente seus prazeres e seus deveres? Essencialmente, não somos mais que outra espécie no reino animal ou temos um Eu mais nobre, em contínua luta com a nossa parte mais básica?

A crítica ao conceito de monoutilidade, central no paradigma neoclássico, enfrenta o problema de derrubar um conjunto de alvos montados em uma feira: logo que ele derruba um, aparece um outro de aspecto bastante semelhante e, antes de terminar com este, um terceiro aparece à vista e, logo a seguir, reaparece o primeiro. Os neoclássicos usam três variações principais do conceito: o conceito restrito original, o do prazer de si, cunhado pelos primeiros filósofos utilitaristas, especialmente Bentham, e impregnado de seus pressupostos psicológicos. Em segundo lugar, uma versão mais recente, muito ampliada, cada vez mais (embora não extensamente) utilizada, que engloba as satisfações que um ator obtém de seu próprio consumo, bem como de outros; ou seja, inclui satisfações derivadas de atos benevolentes e do cumprimento de deveres comunitários. Esse conceito é por vezes referido como a utilidade interdependente. Finalmente, outros neoclássicos ainda usam o

termo “utilidade” como um atributo formal, um denominador comum, de acordo com o qual todas as demandas específicas de satisfação podem ser classificadas, um passo necessário para permitir a matematização (e para sustentar a suposição de um mundo de monoutilidade), mas sem atributos substantivos: o grande X. Essas variações são todas deficientes, veremos, mas por diferentes razões.

A discussão neste capítulo procura estabelecer fundamentos lógicos (relativos à conceitualização adequada), bem como alguns substantivos preliminares, para distinguir os conceitos de utilidade, de *satisfação* (fazer o que se gosta, desfruta, encontra o prazer) e o sentido de *afirmação*, que acompanha o cumprimento de compromissos morais, que muitas vezes são, em si mesmos, exigentes, e não prazerosos. Ou seja, estamos buscando fundamentos para reconhecer uma “utilidade” moral acima e além de um P (prazer), I (interdependente) ou X (formal) utilidade. A teoria da utilidade não reconhece a posição distinta da moralidade como importante, significativa, fonte de valorações e, portanto, como uma explicação do comportamento, omissão que leva a uma variedade de defeitos descritos a seguir.

UTILIDADE DO PRAZER: CONTRAFACTUAL

O conceito original de “utilidade”, tal como desenvolvido no final do século XVIII, em grande parte por Jeremy Bentham, e amplamente utilizado na economia neoclássica, era estritamente auto-orientado e hedonista. “Todas as ações são direcionadas para obter prazer ou para evitar a dor”. (DYKE, 1981, p. 31) “Os membros de uma família buscarão maximizar a sua utilidade total. Esta é mais uma forma de dizer que os membros de um agregado familiar tentam haver-se tão bem quanto possível nas circunstâncias em que se encontram”. (LIPSEY; STEINER, 1975, p. 142) “Como cliente, você compra um bem porque você sente que ele lhe dá satisfação ou ‘utilidade’”. (SAMUELSON, 1980, p. 48) “As pessoas consomem bens e serviços porque os seus desejos, ou preferências, são atendidos por isso: elas obtêm satisfação do consumo [...] A *utilidade* é simplesmente uma medida subjetiva do útil, ou do desejo de satisfação, que resulta do consumo”. (BROWNING; BROWNING, 1983, p. 56)

Para entender esse conceito de utilidade, é preciso lembrar que sua origem e sua base estão na filosofia utilitarista, a qual supõe que todos os meios encontram sua justificação nos fins a que servem; os fins conferem “utilidade” aos meios. Ainda que existam filosofias utilitaristas não hedonistas, como a

de Rawls, nas quais o fim que confere valor não é o próprio prazer, é a versão hedonista do utilitarismo que está na raiz da moderna economia. Adam Smith (1969, p. 446) escreveu: “Não estamos dispostos a suspeitar que qualquer pessoa seja defeituosa em seu egoísmo”. Foi posto em evidência (CROUCH, 1979, p. 2) que “um ser humano é um animal *com propósito* e o propósito é maximizar o desfrute da vida”. Felicidade, satisfação e prazer são usados como sinônimos. (DYKE, 1981; WALSH, 1970) É uma posição que várias teorias psicológicas neoclássicas compartilham com a economia neoclássica. (WALLACH; WALLACH, 1983)

Além disso, muitos utilitaristas concedem aprovação moral ao prazer: o prazer é “bom”; a dor é o mal. Bentham (1948, p. 1) sublinhou que a dor e o prazer não são apenas empiricamente os nossos mestres, mas também os nossos guias éticos: “Só a eles cabe apontar o que devemos fazer, assim como determinar o que devemos fazer”. Eles – acrescentou – estabelecem os padrões do que é certo e errado. Kohlberg (1968, p. 486) observa: “Os utilitaristas sugeriram que as ações do Eu ou de outros cujas consequências para o Eu são danosas (dolorosas) são naturalmente consideradas más e suscitam raiva ou tendências punitivas, e as ações cujas consequências são benéficas (agradáveis) são naturalmente consideradas boas [...]”. Brandt (1982, p. 169) explica que a suposição utilitarista de que a felicidade, a única utilidade a ser maximizada, é intrinsecamente boa no sentido moral, porque “Deus pretende maximizar a felicidade de suas criaturas”. (LITTLE, 1957, p. 9) (Embora existam corpos significativos de filosofias utilitaristas que não são hedonistas nem autocentrados, os pais fundadores do utilitarismo foram ambos – ver Frankena, 1973 –, e o seu trabalho está na base do paradigma neoclássico.) Uma vez removido esse juízo grosseiro sobre a benignidade moral do prazer e tendo em conta que numerosos atos agradáveis são também imorais (ver adiante), a porta está aberta ao reconhecimento de que existem pelo menos duas grandes fontes distintas de valor e que estas são reconhecidas em filosofias deontológicas, em nossa cultura, em linguagem comum, e também se “revelam” no comportamento.

⟨51⟩

UTILIDADE INTERDEPENDENTE: TAUTOLÓGICA E AMORAL

Diante do desafio de que o conceito utilitarista de prazer é amoral, a-social e contrário aos fatos básicos do comportamento humano, os neoclássicos apontam para um conceito de utilidade que é de fato radicalmente diferente, mas que tem

o mesmo nome: um conceito que engloba um serviço aos outros e um compromisso com valores morais, além do prazer em si. É utilizado um artifício conceitual simples: o consumo pelos outros é transformado numa fonte de prazer do ator (por isso a referência a ele como a utilidade “interdependente”). Quando a pessoa age altruisticamente, isso é explicado sugerindo que o prazer da pessoa beneficiada pelo ato se tornou uma fonte de prazer do ator, uma parte de sua própria utilidade.

O caso dos presentes, por exemplo: eles incomodam os neoclássicos porque sugerem uma base de troca diferente da vantagem econômica ou do lucro. Os neoclássicos tratam os presentes de duas maneiras. A primeira é “reduzir” os motivos dos doadores, sugerindo que não são verdadeiramente altruístas, mas movidos pelo interesse próprio. Por exemplo, diz-se que aqueles que dão presentes buscam presentes em troca, reputação, *status*, aprovação ou algum outro “bem” que o doador deseja. A segunda: tendo em conta que dar presentes (e outros atos altruístas) não pode ser reduzido por essa via, os neoclássicos sugerem que o doador desfruta do consumo do receptor. “Tudo que temos que supor é que a percepção de uma parte, A, do bem-estar da outra, B, é uma variável da função da utilidade de A, de tal forma que quando A percebe que B está melhor, a utilidade de A aumenta”. (BOULDING, 1981, p. 6) Lipsey e Steiner (1975, p. 142-143) comentam sobre a afirmação de que os indivíduos buscam maximizar sua utilidade:

Esta suposição é, por vezes, tomada como significando que supostamente os indivíduos são egoístas e completamente desprovidos de altruísmo. Isto não é assim. Se, por exemplo, o indivíduo obtém utilidade ao dar dinheiro a outros, isto pode ser incorporado na análise, e a utilidade marginal que ele tem de um dólar dado pode ser comparada com a utilidade marginal que ele tem de um dólar gasto em si mesmo.

Margolis (1982, p. 11), após observar que “tornaram-se bem comuns nos últimos anos [...] os esforços para incorporar as preferências altruístas dentro do quadro convencional”, acrescenta:

Não temos mais necessidade de distinguir entre o pão que Smith compra para dar aos pobres, e o que ele compra para seu próprio consumo, do que de distinguir a demanda do vizinho por açúcar para fazer cookies para a sua demanda por açúcar para fazer gin na própria adega.

Um economista neoclássico, cujo trabalho foi publicado no distinto *Journal of Political Economy*, ficou perplexo com o fato de as atividades religiosas não

poderem ser explicadas pelo “fluxo esperado de ‘benefícios’ que um indivíduo planeja receber” durante sua vida. (AZZI; EHRENBURG, 1975, p. 28) Trabalhando para explicar as atividades das pessoas por algum bem consumível, ele introduziu o fator “consumo pós-vida” e sugeriu “ser esta variável, pelo menos parcialmente, uma função do investimento de tempo dos membros da família em atividades religiosas durante suas vidas”. (AZZI; EHRENBURG, 1975, p. 28)

Do nosso ponto de vista, o conceito de utilidade interdependente, mesmo que limitado apenas a esta vida, é eticamente ausente e metodologicamente deficiente. Eticamente, o conceito de utilidade-I [utilidade-interdependente] permanece fiel ao hedonismo, uma versão do utilitarismo: os atos altruístas são explicados pelo prazer *do ator*; atos altruístas autênticos, atos de abnegação ou sacrifício são incompatíveis com esse conceito. O que os motivaria? É a questão utilitarista implícita. Obviamente, se se presume que só a busca por prazer (e por evitar a dor) pode motivar as pessoas, deve-se concluir que os santos desfrutam de seus sacrifícios; eles “devem ser” masoquistas. No entanto, uma vez que se rompe com o paradigma da utilidade única, uma vez que se admite que há outros fatores que explicam o comportamento, percebe-se que as pessoas normais fazem várias coisas porque julgam que é a sua obrigação, que é o correto a fazer, desfrutando ou não desses atos. De fato, ao longo dos séculos numerosos, teólogos e filósofos observaram que a singularidade dos seres humanos, quando comparados aos animais, reside na sua capacidade de julgar seus impulsos em vez de submeter-se a eles automaticamente. Por certo, nem todos esses juízos são éticos – podem ser, por exemplo, estéticos. Todavia, claramente os valores morais jogam um papel central na formação de muitos desses julgamentos.

Além disso, se incluirmos a necessidade de atuar para afirmar os valores morais no conjunto de preferências da utilidade unificada, como um “gosto” pessoal entre vários, se silencia uma importante questão: o que torna o comportamento de algumas pessoas mais moral do que o de outras? Essa junção ocorre, por um lado, porque os neoclássicos não estudam a formação de preferências (um defeito relevante, ao qual voltaremos) e, por outro, porque as preferências morais se perderam em uma infinidade de outras, como a preferência pelos vinhos da Califórnia em vez dos da França, ou da Pepsi sobre Dr. Pepper.¹

Do ponto de vista metodológico, a expansão abrangente do conceito de utilidade viola as leis da conceitualização sensata. Visto que um conceito é definido de modo a abarcar todos os incidentes que integram uma determinada

1 Dr. Pepper é uma marca de refrigerante gaseificado, com corante de caramelo, comercializado nos Estados Unidos pela Cadbury Schweppes Americas Beverages (N. do T.).

categoria (neste caso, os motivos para todas as atividades humanas), ele deixa de enriquecer a sua capacidade de explicação.

Na medida em que os prazeres do Eu e dos outros são tratados como iguais em seu *status* para a utilidade do Eu, o conceito deixa de se diferenciar. Assim, se forem dados novos recursos a X, incremento minha utilidade quando utilizo esses recursos para incrementar meu consumo e cresço mesmo se os dou à caridade, ou se os compartilho com aqueles que amo, ou mesmo se os queimo – do modo como fazem os kwakiutl (BENEDICT, 1934, p. 143), presumivelmente, gosto do fogo –, o que o conceito acrescenta? Ele simplesmente denomina tudo o que a pessoa busca com o termo “utilidade”. Masoquismo, sadismo, a exigência de uma dívida justa ou injusta, tudo tem o mesmo *status*. Enquanto “teoria” para jogar luz sobre a motivação, é um fracasso conceitual, já que a intenção de introduzir conceitos é chamar a atenção sobre distinções significativas. O mesmo problema ocorre na psicologia dos instintos, quando se diz que as pessoas que têm fome respondem a seus instintos e que aquelas que buscam sexo seguem seus instintos, e assim por diante. (Diante disso, os antigos gregos povoaram o mundo com uma infinidade de deuses, “explicando” cada evento por meio do deus designado para produzi-lo.)

«54»

Efetivamente, os economistas neoclássicos que tentam explicar o comportamento não egoísta caíram na mesma armadilha ao explicar a economicidade “excessiva” pelo “motivo de legado” (LAITNER, 1979, p. 403; SHORROCKS, 1979, p. 415) e a atividade religiosa por um “motivo de salvação”. (AZZI; EHRENBERG, 1975, p. 24) (Outros têm utilizado conceitos como “gosto pela discriminação” – ver Becker, 1957, p. 6 – e “gosto pelo nacionalismo” – ver Johnson, 1965.) O altruísmo é descrito como baseado, em parte, em “um gosto pela percepção de bem-estar dos outros”. (BOULDING, 1979, p. 1383) Se, na tentativa de explicar um fenômeno, tudo o que se faz é acrescentar uma etiqueta à descrição – como instinto, motivo ou utilidade –, não se explica nada. Boulding está de acordo com dois economistas, Kalt e Zupan (1984, p. 281), que escreveram: “[...] os indivíduos podem obter satisfação de ‘terem feito o correto’”. Não vejo o que se ganha chamando esse motivo de consumo.

Diversos economistas reconheceram a natureza tautológica improdutiva desse conceito de utilidade, que pressupõe que o que quer que se faça “revela” o próprio prazer. Tal como aponta Stigler (1966, p. 57), “sempre poderíamos achar uma razão para o que observamos o homem fazer”, o que “transforma a utilidade em uma tautologia”. Bowie e Simon (1977, p. 194-195) escrevem:

Na visão clássica, cada consumidor é um maximizador de satisfação, ou seja, um egoísta racional [...] Essa premissa é tão obviamente contrária aos fatos que os economistas a transformaram em uma tautologia. Qualquer conduta de um consumidor é, por definição, uma tentativa de maximizar a satisfação.

Os autores avançam apontando que, como resultado, “não temos mais uma teoria empírica sobre o comportamento do consumidor”, e a teoria se torna “totalmente trivial”. (BOWIE; SIMON, 1977, p. 195) Se alguém comete suicídio, está implícito que a vida é pior do que a morte. (HAMERMESH; SOSS, 1974) Em outras situações em que algum dos prazeres pode ser medido, mas não chega a explicar a ação (como, por exemplo, uma dedução de impostos que não explica que se faça uma doação, porque o valor dessas deduções, em regra, é menor que a doação), pressupõe-se que algum outro fator não mensurado – digamos, neste caso, a reputação – “deve” compensar a diferença. (Se fosse necessário perguntar aos neoclássicos autênticos: “Mas e as doações anônimas?”, posso ouvi-los respondendo: “Não há doações completamente anônimas; devem ter sido feitas para impressionar a própria mulher, a amante ou o contador”.) De um ponto de vista metodologicamente puro, é mais produtivo supor que a diferença se deve a um compromisso moral.

Caracterizar o conceito de utilidade como tautológico não é simplesmente chamar atenção para algumas falhas técnicas, um demérito metodológico menor que aflige os puristas lógicos. É indicar que o poder de explicação que o conceito original de utilidade, a utilidade-P [utilidade-prazer], contém se perde quando se introduz a noção de utilidade-I [utilidade-interdependente]. Argumentar que as pessoas são motivadas pelo prazer é uma hipótese poderosa, que certamente explica boa parte do comportamento humano. É verdade que, muitas vezes, é excessivamente estendida, tentando explicar o comportamento humano mais do que é capaz, porém não deixa de ser uma parte importante da explicação. Todavia, quando a satisfação das próprias necessidades, a abnegação e o serviço aos outros e à comunidade são convertidos em “satisfação”, a hipótese explicativa do conceito é diluída a ponto de se tornar completamente sem significado. Esvazia-se o conceito ao tentar salvá-lo e, com isso, esvazia-se o paradigma nele assentado.

Além de minar seu poder explicativo, a expansão abrangente do conceito de utilidade, implicada na noção de uma utilidade-I, enfraquece um teorema central da economia neoclássica, sua tese principal sobre a fonte da ordem. As origens do teorema remontam a Adam Smith (1937, p. 14), que enfatizou que o mercado enquanto *sistema* depende de cada ator buscar seu autointeresse.

Não é da benevolência do açougueiro, do cervejeiro ou do padeiro que esperamos nossa janta, mas da consideração deles por seu próprio interesse. Não nos reportamos à sua humanidade, mas ao seu amor próprio, e nunca conversamos com eles sobre nossas próprias necessidades, mas sobre as suas vantagens.

Se não houver diferenças fundamentais entre o “amor próprio” e o amor pelos outros,² toda a tese de Smith se esvai. De fato, se as pessoas podem obter prazer diretamente ao servir aos outros e à comunidade, não há necessidade de uma mão invisível para garantir que as atividades individuais levem à satisfação do bem comum. Na realidade, a distinção entre benefício e perda se torna desnecessária: afinal, a perda de um é o ganho de outro. No terreno de uma conceitualização sensata, parece melhor manter separadas a busca da própria satisfação e a busca de servir aos outros (incluindo o público) por um senso de obrigação moral.

UTILIDADE COMO CONCEITO FORMAL: VAZIO

«56»

Em outra grande tentativa de sustentar o paradigma da monoutilidade, neoclássicos sugerem que o conceito de utilidade – quaisquer que sejam suas origens filosóficas ou as “histórias de ninar” psicológicas em que foi embalado – deve ser tratado como uma entidade abstrata, sem conteúdo de prazer ou consumo. A utilidade é apenas um denominador comum, um X, no qual todos os demais valores podem ser convertidos ou através do qual se pode fazer um ordenamento. (Um artifício conceitual similar é empregado na teologia. Quando várias provas da natureza de Deus não funcionam bem, Deus é descrito como o grande X. Tem sido notado com frequência que o consumo ou o prazer jogam o papel de Deus em grande parte da formulação cultural do Ocidente.)

O termo sugere que há algo chamado utilidade – como massa, peso, riqueza ou felicidade – que as pessoas maximizam. E, de fato, durante o período inicial da análise econômica, se supunha que os bens proporcionavam utilidade ou proveito de algum modo mensurável, em sentido psicológico. Mesmo que esta enganosa concepção psicológica tenha sido abandonada, o nome ‘utilidade’ se manteve. Quer dizer, agora, é apenas

2 Um revisor observou aqui que, se o altruísmo de alguém abrange os filhos, ainda é necessário que a mão invisível ordene as relações *entre* as famílias. Isso é verdade. Entretanto, na medida em que o altruísmo ou a mutualidade abrange aqueles com quem se negocia, eles complementam ou substituem o autointeresse.

um nome para o ranking de opções de acordo com quaisquer preferências individuais. (ALCHIAN; ALLEN, 1977, p. 40)

Hirshleifer (1976, p. 85, grifo nosso) colocou de modo sucinto: “O que os economistas modernos chamam de ‘utilidade’ nada mais reflete do que o *ranking ordenado de preferências*”. E Little (1957, p. 20) afirma que a utilidade “[...] não precisa se referir a nada”. As unidades de X que vários produtos geraram, traduzidas para denominador comum anônimo, são denominadas às vezes de “úteis”. “Portanto, pode-se dizer, legitimamente, nesta linguagem, que alguém colhe 2 ‘úteis’ em uma rodada de Jack Daniels e bem mais de uma noite com Marina”. (WALSH, 1970, p. 24)

Samuelson (1983, p. 91) critica esse conceito de utilidade como uma “convenção vazia” e “carente de significado em qualquer tido operacional empírico”. De fato, o conceito de utilidade X, se tomado como vazio de qualquer conteúdo, quer dizer, como fator meramente formal de acordo com o qual as várias preferências podem ser ordenadas, não cumpre um requisito básico da ciência: diferente da matemática, a ciência requer conceitos substantivos. Nos cálculos matemáticos, é possível utilizar denominadores comuns formais, sem conteúdo, porque os elementos que são convertidos são eles mesmos abstratos. Assim, por exemplo, se se trata de estabelecer que $3/8$ é menor que $2/3$, se pode utilizar um denominador comum, como $1/24$, sem perguntar o que representa ou “significa” $n/24$. Entretanto, quando se trata de comparar, digamos, três pães e duas chuletas de porco, não se pode estabelecer com propriedade que um pão gera três “úteis”, enquanto que uma chuleta de porco gera nove “úteis”, nem que o pedaço de chuleta de porco ocupa uma posição superior, porque, para determinar quantos “úteis” cada produto gera ou em qual posição deve ser ordenado, é necessária uma definição substantiva do denominador comum. Todos os objetivos têm múltiplos atributos, como calorias, vitaminas, minerais ou valor moral. Portanto, seu valor, ou “útil”, *depende das dimensões que foram avaliadas*. (LITTLE, 1957, p. 19 et seq.)

Os economistas neoclássicos, em seus escritos sobre a utilidade X, acabam, com frequência, em uma discussão sobre consumo e prazer, voltando, assim, ao conceito de utilidade-P ou utilidade-I. Por exemplo, Kamerschen e Valentine (1981, p. 69) explicam, em primeiro lugar, que, para realizar escolhas deliberadas, todos os bens “devem” ter “algumas” características comuns e que “esta característica comum é chamada de utilidade”. Em seguida, mesmo que os bens sejam equiparados com mercadorias e a satisfação com desejo, “utilidade é, simplesmente, o que faz uma mercadoria ser desejada”. (KAMERSCHEN; VALENTINE, 1981, p. 69) O passo seguinte é considerar

⟨57⟩

tudo como uma mercadoria: “Bourbon, droga, Bíblia ou ópera, tudo possui utilidade em graus variáveis”. (KAMERSCHEN; VALENTINE, 1981, p. 82)

Na medida em que os economistas neoclássicos não perguntam às pessoas sobre suas escolhas e apenas observam seu comportamento (dizem que seu ordenamento é “revelado” no que compram sob várias restrições, especialmente a da sua renda), os estudos caem em sérias dificuldades empíricas. Não é suficiente mostrar que, em um determinado nível de renda, um aumento no preço do café levará as pessoas a comprar mais chá. Há que se lidar com todas as mudanças simultâneas em todos os outros preços e “compensar” a perda de poder aquisitivo geral. Mesmo quando isso é tentado sob as condições extremamente simplificadas e controladas de experimentos com ratos, que são livres para escolher tão somente entre dois itens, há grandes dificuldades para interpretar os resultados. (KAGEL et al., 1975, p. 36) Vários economistas consultados pelo autor sobre esse tema responderam, em primeiro lugar, fiéis à noção formal de utilidade, que não é necessário saber quais motivos “espreitam” por trás das aparências, pois a teoria é “muito útil”, “enormemente esclarecedora” e “prevê muito bem o comportamento das pessoas”. Quando foram lembrados sobre as dificuldades elencadas anteriormente, eles concordaram que, na verdade, a capacidade preditiva da teoria é “bastante fraca”. E acrescentaram que, na melhor das hipóteses, a teoria prevê a direção, e não a magnitude da mudança de comportamento resultante de mudança nos preços.

⟨ 58 ⟩

Em resumo, o conceito de utilidade-X força a voltar a um dos outros dois conceitos ou, como variável sem conteúdo, é improdutiva, se é que é possível aplicá-la.

Uma nota sobre as causas

Todos os conceitos de utilidade resultam defeituosos, porque não oferecem uma explicação sobre as fontes das preferências nem dos fatores que os levam a mudar, nem explicam por que os consumidores alocam sua renda entre bens alternativos. Tais explicações são necessárias, porque as pessoas mudam suas preferências à medida que mudam as restrições sob as quais elas são “implementadas”. Portanto, mudanças no comportamento podem ser provocadas por mudanças nas restrições ou nas preferências, geralmente devido a alguma combinação de ambos. Sem uma concepção e uma mensuração da formação e da dinâmica das preferências, nas quais os valores morais desempenham um papel central, é difícil imaginar uma teoria satisfatória do comportamento. A premissa de que as preferências das pessoas estão “estabelecidas” ou são “estáveis”, que é central no paradigma neoclássico, porque permite desconsiderar

mudanças nas intenções e nos valores que afetam as preferências, simplesmente ignora as observações mais elementares da experiência diária. Em resposta ao argumento de que não importam se as premissas são absurdas desde que a teoria tenha capacidade preditiva, é preciso advertir: não está nada bem, ao que parece.

A sugestão de que os valores morais e outros fatores que moldam as preferências não é terreno dos economistas é apenas mais uma razão para fazer uma mudança para uma teoria da codeterminação, que combine economia com elementos de outras ciências sociais, para desenvolver a socioeconomia. Isso, por sua vez, exige um novo paradigma que considere mais de uma fonte fundamental de valoração, quer dizer, mais de uma “utilidade”. (Ver discussão adicional adiante e em Etzioni, 1968.)

MORALIDADE E ESCOLHAS MULTIFACETADAS

As facetas das preferências

Mesmo que alguém aceitasse a simplificação grosseira de que as preferências estão estabelecidas, ao invés de mudarem constantemente, a moralidade interfere nas escolhas devido à importante observação de que *as escolhas não são eventos simples, unidimensionais, únicos (ou de um só tempo)*, mas têm, de fato, *múltiplas facetas*.³ Muitos modelos neoclássicos básicos supõem que cada produto tem um preço único; todas as ofertas e os lances são feitos simultaneamente; todas as pechinchas são firmadas e os preços são definidos simultaneamente, e o mercado se limpa rapidamente. Então, todo o processo recomeça. (THUROW, 1983) No entanto, observações e experiências cotidianas, bem como experimentos científicos discutidos adiante, mostram que muitas compras são acompanhadas ou seguidas por sentimentos de culpa, vergonha, arrependimento, euforia, desejo de compartilhar, orgulho e outros, que, veremos, não são simplesmente efêmeros estados da mente, mas têm significativas consequências comportamentais; ou seja, as preferências têm múltiplas facetas. E o significado moral dos atos é uma das facetas principais.

Evidências para apoiar essa abordagem são proporcionadas no capítulo 5. Aqui vai um exemplo simples para ilustrar esse ponto, extraído da prática de

3 Para uma excelente visão geral da concepção neoclássica das preferências (ou gostos) e uma crítica poderosa, consultar March (1978).

fazer dieta – o culto ao corpo –, em que milhões de pessoas das sociedades industrializadas, especialmente as que estão em situação próspera, focam seus esforços morais. Elas se sentem culpadas quando cedem e virtuosas quando se abstêm. Pode-se observar uma pessoa que normalmente não come a sobremesa e que, em certo momento, o faz por três dias seguidos e pula o almoço no quarto dia. Essa conduta poderia ser vista como uma resposta ao fato de que, nesses três dias, o preço da sobremesa baixou, seguido por um dia em que o preço da sobremesa disparou (supondo que não houve alteração na renda e em outros preços). Uma explicação melhor conecta os eventos e segue a acumulação de uma culpa inicialmente invisível, que então é “processada” no almoço que se pulou.

A culpa não é evidentemente o único sentimento que “acompanha” a escolha e que tem efeitos posteriores observáveis. Outras consequências têm sido observadas (capítulo 5). O exemplo da dieta busca apenas destacar o fato de que o *ranking* unidimensional de preferências perde muito do que existe em uma escolha, incluindo os fatores morais que desempenham um papel que não se pode descobrir em cada escolha isolada, especialmente se a escolha é vista como um evento unidimensional e completo em si mesmo. Um colega comentou nesse ponto que os economistas buscam prever o comportamento *agregado*; não lhes importa se uma pessoa faz dieta ou não em um determinado dia concreto; os que fazem e os que não fazem entram em uma “média”. Se Joe violar sua dieta na segunda-feira, Jane vai manter a dela e vice-versa nos outros dias da semana. A resposta dos deontólogos é que os fatores morais têm efeito “agregado”. Por exemplo, uma visão de maior aprovação ao divórcio, simbolizada pela introdução do divórcio “sem culpa”, tem sido um fator do aumento dos percentuais de divórcio. (WEITZMAN, 1985) E as variáveis explicativas, como veremos, não são um acúmulo de mudanças nas escolhas individuais, senão resultado de mudanças macrocoletivas ocorridas na sociedade, entre as quais as mudanças nos valores morais são um fator importante. Contrastem-se, por exemplo, os efeitos de uma emenda constitucional para equilibrar o orçamento (como expressão de responsabilidade pública, não importa o quão falha seja tecnicamente) e as decisões de milhões de indivíduos de gastar menos.

«60»

As externalidades como um precedente

Os economistas neoclássicos reconhecem de modo notável que, em seu conceito de custos sociais ou “externalidades”, os preços não refletem tudo o que tem valor, embora “devessem” fazê-lo. A poluição é um exemplo bastante citado.

Como muitas vezes não custa nada aos industriais despejar resíduos em um lago público, ficam livres para ignorar as consequências de sua conduta. Os neoclássicos sugerem vários mecanismos para incorporar essas consequências sociais no “preço” e, assim, permitir que o mercado proteja os bens comuns. No entanto, esses mecanismos raramente são introduzidos, e as tentativas de utilizá-los enfrentam graves obstáculos. Por exemplo, parece não haver maneira objetiva de determinar em que nível fixar o preço artificial e, na prática, o processo está sujeito a manipulações políticas, enredos burocráticos e intervenções governamentais, como subsídios agrícolas ou energéticos. (ETZIONI, 1985d) Desse modo, permanece a necessidade de determinar e de lidar com as consequências sociais, além do que o “preço” (ou o “mercado”) “diz” ou se pode fazer dizer. O mesmo vale para o *status* moral de um objeto ou ato, que geralmente é pouco refletido em seu preço.

A preocupação com o futuro a longo prazo é um dos aspectos mais importantes nesse ponto. Sem ditados morais, do tipo “você deve se preocupar com o futuro, com seus filhos, com o fato de não se tornar dependente” e “você deve economizar”, que proporcionam força para frear o prazer e o consumo, os indivíduos tendem a economizar menos do que mais tarde sentirão que precisam (além da questão de se economizarão “o suficiente” do ponto de vista do bem-estar social). O consumo futuro não pode motivar a poupança presente, porque não gera prazer no presente, mas inflige a dor da autonegação. Do mesmo modo, sem um compromisso moral em poupar, as pessoas podem de fato tornar-se “aproveitadoras” [*free riders*] – consumindo sem freios agora e deixando que o governo, os parentes ou os associados que cuidem dele “no futuro”. É um erro crasso apoiar a escolha de poupar, situada entre consumir agora ou consumir mais adiante, como se mais consumo adiante pudesse de algum modo gerar uma força motivacional no presente. Consumir mais adiante inevitavelmente implica gratificação adiada. A gratificação adiada é uma “dor”, não um prazer e, portanto, é basicamente um *desestímulo*. Na psicologia hedonista que o paradigma neoclássico abraça, há pouco para explicar a gratificação adiada. A explicação é encontrada, por outro lado, em compromissos morais, em compromissos de valor e na psicologia deontológica, que se apoia no conceito de um Eu múltiplo. Assim, a conduta de poupar deve ser vista como um conflito entre consumir agora e as obrigações com valores morais com as quais os atores estão comprometidos no mesmo tempo. (COLLARD, 1978, p. 158-165)

Essa linha de análise prediz que, dado um mesmo nível de renda e idade, as pessoas que mais pouparão são aquelas com o mais forte compromisso moral de cuidar de si mesmas e não ser dependentes dos outros. Também se pode

esperar que as diferenças nos sistemas de valores entre as sociedades estejam correlacionadas com os percentuais de poupança, como fica evidente quando se comparam as sociedades japonesas e norte-americanas contemporâneas. As diferenças na valoração moral de ter dívidas são um fator importante para explicar as diferenças nas quantias poupadas. Poupar, é claro, é apenas um exemplo. As mesmas “correções” podem ser esperadas quanto às tendências de evasão de impostos, à violação implícita de contratos, a não jogar conforme as regras do jogo e a violar outros compromissos morais que ajudam a manter o comportamento que não é gratificante em si mesmo.

As consequências sociais que os indivíduos ignoram por supostamente não serem “suas”, como despejar lixo em um lago, obviamente são de fato suas, de seus filhos, amigos, vizinhos, concidadãos, os quais constituem, todos, a sociedade. Todos bebem do lago por eles contaminado. A moralidade motiva sua preocupação com bens públicos, renunciando a ser “caroneiros”. É claramente uma forma importante de fortalecer os bens comuns e que mantém baixa a necessidade de intervenção governamental, incluindo a necessidade de gerar incentivos!

«62»

A moralidade é uma das principais vias pelas quais as externalidades são “introduzidas” nas deliberações e na tomada de decisões, apesar de muitas vezes entrarem em conflito com a utilidade do prazer. De fato, a moralidade é um mecanismo para atender aos bens comuns⁴ muito mais utilizado, com muito menor custo e menos coativo do que a indução governamental ou os “incentivos” do mercado.

Finalmente, o modo como os neoclássicos “modelam” as externalidades aponta a possibilidade de reconhecer mais de uma fonte de avaliação: o preço estabelecido pelo mercado pode ser “corrigido” por uma fonte distinta e significativa ou por outras preocupações. Com efeito, a preocupação com as externalidades, com os bens públicos, é frequentemente uma categoria de preocupações morais.

EM CONCLUSÃO

A utilidade-P possui fundamentos filosóficos e psicológicos de longa data; proporciona um conceito explicativo básico e gera hipóteses testáveis. Ou seja,

4 Não se sugere, com isso, que todos ou os benefícios mais imediatos sejam imorais ou que todas as reivindicações relativas aos bens comuns são morais. Ver adiante considerações sobre o critério para determinar alegações morais.

constitui um conceito teórico, lógico, adequado e produtivo. Na medida em que é utilizado para sugerir que todo (ou praticamente todo) comportamento é explicável pelo prazer ou pelo estrito autointeresse, está claramente errado. Veremos que, frequentemente, o comportamento é, de uma forma ou outra, moral e abnegado. Supor que a busca pela utilidade-P é um fator explicativo importante é uma hipótese claramente válida, mas que aponta a necessidade de reconhecer outras utilidades.

A introdução da utilidade-I embaralha a questão, porque tenta explicar o prazer, o autointeresse e o tipo oposto de comportamento – cuidar dos outros e da comunidade – pelo mesmo conceito. Assim, deixa de diferenciar e torna-se tautológico. O conceito de utilidade-I ou não explica nada ou, como vimos, requer a introdução pela porta dos fundos da distinção que busca evitar.

A utilidade-X é um conceito formal que, em sua configuração pura, é logicamente a-científica, porque não possui conteúdo substantivo, não é empírico. Em sua forma diluída, em que X é igual a “satisfação”, o conceito retorna à questão-chave: todas as valorações são de um mesmo tipo básico e são mutuamente compatíveis ou constituem um universo parcialmente incompatível, irreduzível e conflituoso?

CAPÍTULO 3

DIFERENÇAS SUBSTANTIVAS moral não é o mesmo que prazer

MUNDOS À PARTE

«65»

Consta na literatura que a linguagem e o paradigma conceitual de algumas tribos anteriores à escrita não incluem o conceito “verde”. Integrantes dessas tribos se referem às cores verde e azul por um único termo: “azul”. (BERLIN; KAY, 1969) De outra perspectiva, poder-se-ia considerar que os membros dessas tribos são daltônicos. De modo semelhante, o paradigma neoclássico é demasiado simples: não inclui uma distinção crucial entre o senso de prazer – derivado do consumo de bens e serviços e de outras fontes – e o senso de afirmação atingido quando uma pessoa respeita seus compromissos morais. Esses compromissos morais são a principal fonte dos juízos deontológicos que levam as pessoas a superarem seus impulsos (sejam naturais ou derivados da socialização).

Este capítulo busca estabelecer que as afirmações morais e os atos de prazer podem ser claramente diferenciados e que constituem dimensões distintas, tanto em termos de estados psíquicos internos quanto em termos de consequências comportamentais correspondentes. Realizamos uma revisão dos diversos antecedentes do paradigma deontológico da dupla utilidade que se expõe aqui, visitamos brevemente o trabalho de estudiosos que apontam para fenômenos distintos e definimos as diferenças entre as duas concepções.

Essa exposição é seguida por uma exploração substantiva da moralidade. Reivindica-se que diferenças operacionais e empíricas, assim como as razões da distinção entre comportamento moral e prazeroso, são produtivas tanto para a explicação (construção de teoria) quanto para a adoção de políticas sobre o ponto de vista ético, aspectos discutidos nos capítulos seguintes.

MOVIMENTOS RUMO À CONCEPÇÃO DE UMA DUPLA UTILIDADE

A ideia de que os indivíduos buscam duas ou mais utilidades dificilmente pode ser considerada nova. Uma contribuição chave para esse enfoque é encontrada nos escritos do avô da economia neoclássica, Adam Smith. Em *Theory of Moral Sentiments*, ele observa que as pessoas agem com consciência e se relacionam entre si não apenas através do mercado – em relações de troca, tentando maximizar seu interesse –, mas também como pessoas cujo bem-estar psíquico é profundamente dependente da aprovação de outros, o que por sua vez se baseia em atuar moralmente, não em aumentar a riqueza. “Por mais egoísta que se possa supor que seja cada homem, existem evidentemente alguns princípios em sua natureza que o levam a se interessar pela sorte dos demais e que fazem com que a felicidade deles seja necessária para ele”. (SMITH, 1976, p. 9)

«66»

O fato de que a posição que Adam Smith assumiu em *The Moral Sentiments* não é facilmente reconciliável com a que assumiu em *The Wealth of Nations* gerou uma pequena indústria de escritos com interpretações das diferenças e de vias para solucionar o que se veio a chamar de *Das Smith Problem*. Basta dizer aqui que a maior parte dos neoclássicos (e dos Whigs contemporâneos) tende a ignorar o primeiro Adam Smith em favor do último. Da mesma forma, embora estejam familiarizados com os trabalhos de Sen, Hirschman e outros citados a seguir, os neoclássicos tendem a ignorar suas implicações para o paradigma neoclássico da monoutilidade.

Os autores antigos, dentro da tradição de *The Moral Sentiments*, nos quais o autor se apoia, são basicamente de dois tipos: os que reconhecem a necessidade de introduzir outra fonte de valoração ou “utilidade”, mas tentam, a todo custo, mostrar que, depois de tudo, se pode reconciliá-la de algum modo com a premissa da utilidade única; e aqueles que parecem prontos para mudar para o paradigma da utilidade múltipla. (Os familiarizados com a forma como os autores lutam para preservar as ortodoxias notarão rapidamente, nos escritos neoclássicos, os sintomas dos estudiosos que reconhecem a necessidade de uma adaptação importante e a diferença entre os que lutam por realizá-la de dentro do paradigma vigente em relação àqueles que estão desejosos de

abrir-se. Ver uma exposição sobre a economia neoclássica como ortodoxia em Nelson e Winter, 1982, p. 5 et seq.)

Um trabalho que representa bem o primeiro tipo (os que buscam revisões por dentro) é a teoria econômica do autocontrole, de Thaler e Shefrin (1981). O comportamento que aflige a Thaler e Shefrin, e antes deles a Schelling (1960) (ver também Schelling, 1984a, 1984b), é o fato de que algumas pessoas pagam clínicas para que lhes ajudem a deixar de fumar ou para emagrecer, não para se alimentar, e põem dinheiro em contas de clubes natalinos que não pagam juros e exigem depósitos mensais. Esses e outros comportamentos que revelam vontade débil parecem irracionais aos neoclássicos. Qual é a preferência, sua utilidade? Se você quer deixar de fumar, você para; não é eficiente pagar a outros para fazer você parar. E fazer isso mostra que você está sujeito, simultaneamente, a *duas* forças conflitantes. Para os que se apoiam em outros paradigmas, que supõem que as pessoas têm um Eu conflitivo e que frequentemente atuam de maneira inconsistente, não racional ou irracionalmente, ou dependem de instituições para fortalecer seu “Eu superior” em sua relação ao seu “Eu inferior”, esses fenômenos são esperados e não surpreendem.

Thaler e Shefrin (1981, p. 393), escrevendo para o *The Journal of Political Economy*, tranquilizam seus leitores afirmando que resolverão o desafio colocado pelas observações de condutas originadas em conflitos internos “por uma simples extensão dos modelos ortodoxos, usando ferramentas ortodoxas, que permitem que esse comportamento seja visto como racional”. Começam citando o *insight* central de McIntosh de que os atos de autocontrole (como fica evidente no comportamento citado) são paradoxais para quem se apegue à concepção da monoutilidade, a menos que se presuma que a psique contenha mais de um sistema de energia e que esses sistemas de energia têm um certo grau de independência entre si. (THALER; SHEFRIN, 1981, p. 393-394) Essa noção, Thaler e Shefrin (1981, p. 394, grifo nosso) observam corretamente, sugere que as pessoas têm “*dois* conjuntos de preferências que estão em conflito em determinado momento”, o que leva os autores a se referirem a “dois homens econômicos”.

Daí em diante, Thaler e Shefrin recorrem a um argumento bastante complicado, que sugere que o Eu de duas camadas é afinal uma única entidade, e por esse raciocínio tentam salvar o modelo da monoutilidade neoclássica. Não podemos aqui fazer justiça ao argumento completo, mas, resumindo, eles supõem que uma pessoa deve ser vista como uma organização que consiste em um planejador e um executor; o executor é completamente egoísta e míope, enquanto o planejador se preocupa com uma utilidade de toda a vida – um conceito que não é por eles explicado.

A conexão entre a utilidade de toda vida e os valores morais, tais como esses cientistas sociais o veem, deve ser resenhada brevemente. Como vimos na discussão sobre poupança, os hedonistas vivem o momento e deixam aos outros ou ao governo a tarefa de se preocupar com o futuro, incluindo o *seu próprio* futuro. Os valores morais, geralmente, servem para combater esse comportamento e exigir preocupação com o futuro. Assim, a noção de Thaler e Shefrin de uma utilidade vitalícia e de um planejador, de fato, introduz uma “utilidade” moral.

Thaler e Shefrin (1981, p. 395) assumem ainda que “o planejador [Eu] em realidade não consome, mas sim extrai utilidade do consumo do [Eu] executor”, e o planejador “tem uma certa tecnologia psíquica capaz de influir no comportamento do executor”. Armado com esses pressupostos, o restante do argumento é relativamente fácil. Para dizê-lo de forma mais crua, mas também mais parcimoniosa, de acordo com Thaler e Shefrin, quando as pessoas maximizam seus impulsos imediatos, prevalece o executor; quando não o fazem, é porque age o planejador. Como ambos residem na mesma pessoa, sobretudo porque estão unidos por um único princípio organizador (a relação entre executor e planejador, que Thaler e Shefrin supõem), as pessoas podem ser vistas maximizando uma utilidade. (De modo semelhante, Harsanyi, 1955, distingue entre preferências “subjetivas” e “éticas”, mas vê as éticas como raras.)

«68»

Lindenberg (1983) desenvolve uma adaptação similar, ainda que mais dinâmica que estática. Ele observa uma tensão entre conveniência econômica e obrigações morais. Trata do tema sugerindo que os atores têm duas “cestas”: uma contendo todas as forças que propõem a utilidade “normal” e outra que contém tudo aquilo que impulsiona o ator a desviar-se do curso de ação que a utilidade normal favorece. As duas cestas estão ligadas pela premissa de escolhas racionais repetitivas. Lindenberg apresenta o seguinte exemplo: suponha que um ator está diante de duas alavancas. A alavanca direita gera 100 dólares com uma probabilidade de 0,7, e a alavanca esquerda gera a mesma quantidade, mas com probabilidade de 0,4. A estratégia “pura” (isto é, “normal”, racional) levaria a pessoa a pressionar apenas a alavanca direita, mas, como o ator também tem “gosto pela variedade”, ocasionalmente pressiona a alavanca esquerda, em 25% do tempo. Isso não faz sentido se observado como fato isolado, mas é explicável no contexto de uma série de escolhas idênticas. (Outros que trabalham nesse sentido incluem Alhadeff, 1982; Siegel, 1964; e Ofshe e Ofshe, 1970)

Margolis (1982) fornece um terceiro intento para tratar com duas utilidades dentro de uma. Desenvolve um modelo de escolha racional dual, que supõe que há um sistema de valores dividido dentro de cada pessoa. Presume-se que as pessoas dividem seus recursos entre buscas de interesse próprio

(incluindo atividades que beneficiam outras pessoas) e buscas que beneficiam alguma entidade social mais ampla da qual se sentem parte, independentemente de quaisquer benefícios ou prazeres que resultem do bem-estar do grupo (“participação altruísta”).

Isso se parece muito com um mundo de dupla utilidade. (De fato, uma seção do livro de Margolis é intitulada “The dual utilities”). Entretanto, Margolis introduz um argumento darwiniano para explicar a regra que equilibra e agrega as duas utilidades: o compartilhamento “justo”. A regra determina a relação entre o valor que uma pessoa coloca no último dólar gasto no interesse do grupo (G') em comparação com o valor do último dólar gasto em seu próprio interesse (S'). Desse modo, se calcula um peso $W = G'/S'$. Quanto maior o peso (W), mais o indivíduo está inclinado ao seu próprio interesse. A regra do compartilhamento justo, que, com efeito, define o percentual de G e une as duas utilidades em uma, é, portanto, uma questão de sobrevivência, isto é, de interesse próprio. O aspecto darwiniano é que os grupos necessitam de gente com uma certa proporção de G para sobreviver. Tendo em conta esse pressuposto, não surpreende que o indivíduo possa harmonizar sua utilidade grupal e utilidade pessoal em um conjunto que Margolis chama de preferências “últimas”.

Deve-se notar que Margolis trata apenas de escolhas públicas, como votar, porque ele vê que aí a monoutilidade do modelo neoclássico falha em explicar a quantidade de recursos que as pessoas realmente empregam em tais escolhas e objetivos. Ele não encontra problemas nos modelos de monoutilidade nas escolhas privadas realizadas por consumidores e produtores e, portanto, na maior parte do comportamento econômico; nisso, está de acordo com muitos neoclássicos, que não negam que haja alguns elementos verdadeiramente altruístas – isto é, de outra “utilidade” – em escolhas privadas, mas pensam que nessa esfera “são empiricamente tão sem importância que permitem o uso da Navalha de Occam”. (KALT; ZUPAN, 1984, p. 279) Ou seja, são tão limitados que podem ser ignorados com segurança para incrementar a parcimônia da teoria.

Tanto o reconhecimento da necessidade conceitual de uma “utilidade” moral quanto a relutância dos neoclássicos em incorporá-la em seus modelos aparecem claramente na passagem a seguir, que, deve-se notar, diz respeito a fins públicos, não a objetivos econômicos privados.

Stigler (1972) observou a possibilidade de motivos altruístas na ação política. Eles podem assumir a forma de ‘deveres cívicos’, isto é, o dever de servir a interesses do público. A busca desse tipo de dever é uma atividade de consumo que produz utilidade sob a forma do brilho cálido que acompanha a retidão moral. (KALT; ZUPAN, 1984, p. 280)

Até aí tudo bem, se desconsideramos o termo um tanto prejudicial que se dá às atividades morais – “consumo” – e a questão de se sua essência está bem descrita como uma atividade que produz “um brilho cálido”. Mas Stigler não está preparado para adicionar uma outra categoria. Contrasta os deveres cívicos, que, segundo ele, são guiados por um motivo de consumo, com atividades destinadas a abraçar algum interesse próprio, que ele chama de motivo de investimento. Então declara: “O motivo de investimento é rico em implicações empíricas, e o motivo de consumo é menos bem-dotado; por isso, devemos ver até onde podemos levar adiante a primeira análise antes de acrescentar a última”. (STIGLER, 1972, p. 104 apud KALT; ZUPAN, 1984, p. 280)

Sen (1977, p. 326), ao escrever sobre “compromissos”, chegou perto de fazer um corte sem chegar a fazê-lo. “Compromisso”, sem ser formalmente definido, contrasta com a preocupação pelos outros quando se baseia no próprio bem-estar. Sen dá o seguinte exemplo: se você vê outra pessoa sendo torturada e isso te faz sentir mal, você age por simpatia. Mas se você acha que essa ação está errada, você age com base no “compromisso”. “É claro que o compromisso está intimamente ligado à moral”, explica Sen (1977, p. 329). O significado do conceito de compromisso, segundo propõe, é que aponta para uma fonte de preferência ou valor, o que é diferente de estar “melhor situada”. Sen enfatiza que sua preocupação não é meramente terminológica, mas de manter separadas as *duas dimensões* do valor.

⟨70⟩

Em seguida, Sen – como Margolis e Stigler – limita seu objetivo à posição neoclássica da monoutilidade nas escolhas públicas. “Quão relevante é tudo isso para o tipo de escolhas com que os economistas estão preocupados [...] Penso que se deve concordar imediatamente que, em muitos tipos de comportamento, é improvável que o compromisso seja um ingrediente importante”. (SEN, 1977, p. 330) Sen acrescenta que, na aquisição privada de muitos bens de consumo, o objetivo de exercitar o compromisso pode aparecer raramente, em “atos exóticos como o boicote aos abacates da África do Sul ou ignorar feriados espanhóis”. Segue adiante sugerindo que o conceito de comprometimento é importante não apenas para as escolhas que envolvem bens públicos, mas também para a motivação para o trabalho e para um bom “número de outros contextos econômicos”. (SEN, 1977, p. 333)

Hirschman (1984) vai um pouco adiante. Começa assinalando que os modelos econômicos são demasiadamente simplificadores. Chama a atenção para a faculdade humana de retroceder, de refletir sobre a sua ação (e redirecioná-la pessoalmente), diferentemente dos “brutos” (animais e pessoas que se comportam como animais), que estão inteiramente à mercê dos seus caprichos e paixões (distinção que ele credita ao filósofo Harry Frankfurt, 1971). Hirschman

aponta que as pessoas têm preferências e metapreferências e que suas ações estão sob influência de ambas. Metapreferências são semelhantes ao que geralmente é denominado de valores, que proporcionam critérios para escolher entre as preferências.

Tal como o vemos, embora existam critérios não morais, os critérios morais são de longe as metapreferências ou valores mais comuns. McPherson (1984a, p. 241), que revê as posições deontológicas de Hirschman e outros, escreve: “A teoria neoclássica, se reconhece estes conflitos [entre preferências e metapreferências], o faz apenas para desaprová-los, pois os conflitos indicam uma imperfeição, um *fracasso* da racionalidade [...]”.¹ Em contraposição, ele cita Hirschman, que vê esses conflitos como *diferentes* estados de felicidade, como uma fonte de riqueza para a pessoa. Ou seja, embora Hirschman não vincule explicitamente o conceito de metapreferência ao de utilidade moral, chega perto de concluir a transição do paradigma da monoutilidade para o paradigma deontológico da multiutilidade, mais do que qualquer outro estudioso citado.

Uma visita aos vários trabalhos que abordam o conceito de utilidades múltiplas realça dois pontos: as várias fontes de valoração podem ser reconciliadas, resumidas em uma suprautilidade, ou são fontes distintas e irreduzíveis? No capítulo 4, são apresentadas explicações em favor da conclusão de que se trata de fontes irreduzíveis. Os autores buscam a fonte de outras “utilidades”. Nós defendemos que a fonte principal de valoração para além do prazer é a moralidade, e não, digamos, valores estéticos ou um desejo de novidade. (SCITOVSKY, 1978) Esse é o passo que vincula o conceito de utilidade múltipla à filosofia deontológica. Para aprofundar um conceito deontológico de utilidade múltipla, há que se explorar primeiramente a substância da fonte moral de valoração.

⟨71⟩

UMA SUBSTÂNCIA FUNDAMENTALMENTE DIFERENTE

O que constitui um ato moral?

Um exame da literatura relevante leva à conclusão não surpreendente de que os filósofos, após terem trabalhado nisso durante muitas centenas de anos, ainda

1 Uma revisão mais completa dos antecedentes da linha desenvolvida aqui abrange o trabalho daqueles que veem uma luta contínua entre o id e o superego, nunca totalmente resolvida, mesmo em um ego forte; o trabalho de McGregor (1960) sobre as “duas” naturezas humanas; os escritos de Schelling sobre “dois” Eus (1984b); e Elster (1979) e ensaios seletos na sua edição de 1985b.

não produziram uma definição inteiramente satisfatória do que é a moral. Sem pretender aqui revisar a imensa literatura que há sobre o tema, os diferentes enfoques e as dificuldades que cada um encontra, sugerimos que, para o propósito que nos interessa, é suficiente considerar como atos morais os que atendem a quatro critérios: os atos morais refletem um imperativo, uma generalização e uma simetria quando aplicados a outras pessoas e são motivados intrinsecamente. (Cada critério é necessário por si só, mas não suficiente; em conjunto com outros critérios é que serve para definir um ato moral.)

A qualidade *imperativa* dos atos morais expressa-se no fato de que as pessoas que agem moralmente sentem que “devem” se comportar do modo prescrito, que são de fato obrigadas, vinculadas a um dever. Por experiência pessoal ou introspecção, estamos familiarizados com a sensação de que se deve fazer algo porque é certo, algo bem distinto de fazê-lo porque é agradável.

A noção de imperativo é sustentada pela observação de que as pessoas consideram certos domínios orientados por um *status* especial, obrigatório. Durkheim (1947) aponta para o fato de que as pessoas tratam certos atos e considerações como “sagrados”, o que não significa necessariamente religioso. Walzer (1983, p. 87) elenca 14 áreas principais de “intercâmbios bloqueados”, incluindo liberdades básicas (tem-se direito a elas sem pagar por elas), casamento (licenças de poligamia não são vendidas) e a graça divina.

«72»

Uma característica desses princípios morais “sagrados”, sugere Goodin (1980), é que, nas áreas em que se aplicam, repudiam a racionalidade instrumental que inclui considerações de custo e benefício. Uma pessoa se sente obrigada a salvar uma vida, a fazer uma doação, e assim por diante, sem se envolver nesses cálculos. (SIMMONS; KLEIN; SIMMONS, 1977) De fato, a “instantaneidade” de tais decisões é usada por vários estudiosos como um indicativo de que se fez um compromisso não deliberado. (FELLNER; MARSHALL, 1968)

Somente após a violação desses princípios é que as pessoas entram em um segundo domínio de decisões, no qual as considerações morais são ponderadas contra outras, e os cálculos entram. Essa hierarquia de princípios morais explica o fato de que, às vezes, as pessoas calculam quanto dar ou, se derem a X, o que isso fará por sua reputação, e assim por diante, o que não deve ser usado como argumento de que elas não têm outros compromissos morais “sagrados”. A moralidade afeta suas escolhas de dois modos diferentes: dirigindo um mandato absoluto em algumas áreas ou períodos de tempo; ou ditando a preferência por alguns meios, os meios morais, sobre outros, mas não a qualquer custo. As pessoas têm, portanto, uma moralidade absoluta e uma moralidade conveniente. De forma similar, o fato de as pessoas serem menos propensas a seguir um compromisso moral se os custos forem altos não significa que não

há imperativo; de fato, esses compromissos são os que aumentam os custos do comportamento não moral. Se, não obstante, os compromissos morais não se refletem no comportamento, mas apenas nas expressões verbais ou “atitudes”, então pode-se concluir que não há imperativo moral.

A necessidade de critérios adicionais para caracterizar atos morais decorre do fato de que pode haver imperativos não morais, por exemplo, obsessões por um amor abandonado ou, inclusive, um objeto, como drogas ou um fetiche. A adição do segundo e do terceiro critério ajuda aqui a separar imperativos morais de outros. (CHILDRESS, 1977)

Indivíduos que agem moralmente são *capazes de generalizar* seu comportamento – são capazes de justificar um ato para os outros e para si mesmos com base em regras gerais, em deveres deontológicos. Declarações como “porque eu quero” ou “eu preciso muito” não atendem a esse critério, porque não implicam generalização. “Faça aos outros o que você quer que outros façam a você” é um excelente exemplo de regra generalizada.

A *simetria* é necessária, pois deve haver vontade de conceder a outras pessoas comparáveis, em circunstâncias comparáveis, a mesma posição ou o mesmo direito. (Caso contrário, o ditame moral seria arbitrário. Essa norma arbitrária poderia declarar: “essa regra se aplica a Jane, mas não a Jim, apesar de inexistir diferença relevante entre elas”.) Ideologias racistas, ainda que tenham a aparência de sistemas morais, dado que são imperativas (para seus crentes) e que tenham a possibilidade de ser generalizadas, fracassam em obter a qualificação por esse critério.

Finalmente, os atos morais *afirmam ou expressam um compromisso*, em vez de envolverem o consumo de um bem ou serviço. Quer dizer, eles são intrinsecamente motivados, e não estão sujeitos à análise de meios e fins. (DYKE, 1981, p. 11) (O fato de existirem atos não morais motivados intrinsecamente não invalida esse critério. Somente mostra que o universo de tais atos é maior que o dos atos morais e, portanto, como já foi indicado, esse critério é necessário, mas não é suficiente por si só.) Quanto ao argumento de que os atos morais em si não são atos impulsivos, mas refletem deliberações e julgamentos (algo especialmente evidente quando se deve decidir o curso a seguir quando se está frente a reivindicações morais conflitantes), essas deliberações sobre fins e meios não são do mesmo tipo que as considerações sobre fins e meios; os atos morais exigem julgamentos entre diferentes fins.

Em situações puramente morais, o esquema meios-fins não se aplica. Os meios e fins morais, tanto quanto podem ser analiticamente separados, frequentemente são fundidos na mente e no comportamento das pessoas. Normalmente, não há espaço para escolher ou comparar médias em termos

de eficiência relativa. Em nossa cultura, os compromissos matrimoniais estão simbolizados por uma aliança de casamento; outros objetos de joalheria não servem, mesmo que constituam investimentos muito melhores. A própria noção de comparação de meios nesses contextos é considerada, pelos atores envolvidos, totalmente inapropriada, se não “impensável”.

Os atos morais geralmente dizem respeito a intenções e processos, não a resultados. (Isso não significa que os resultados não importam, mas a posição moral de um ato é derivada do seu alinhamento a critérios morais. Ver a exposição anterior na seção “Em defesa da ética deontológica”.) Diferentemente do prazer, que consiste em alcançar o estado final desejado, os compromissos morais podem ser expressos tomando as medidas adequadas (escolhendo a via moralmente santificada), mesmo quando o resultado desejado não é alcançado. Por exemplo, alguém pode cumprir um compromisso moral quando testemunhar em um tribunal em favor da parte prejudicada, ainda que a pessoa perca o julgamento, ou ao doar sangue a um parente que venha a morrer. Na medida em que atos morais estão vinculados a consequências, é significativo o modo como as consequências são atingidas. O uso de meios imorais lança uma sombra sobre as consequências: dificilmente vale a pena acender na igreja uma vela roubada; e está profanada a libertação obtida com um banho de sangue. Por outro lado, o prazer obtido de uma maçã roubada é proporcional ao de uma maçã adquirida a preço de mercado ou maior. Um dólar roubado comprará o mesmo valor ganho com trabalho duro. Em resumo, o prazer é uma questão de consequências; a ação moral, uma questão de predisposição (ou intenção), de processos e consequências.

«74»

Alguns neoclássicos argumentam que, embora os compromissos morais possam afetar o comportamento, juntamente com outros fatores, eles não precisam ser examinados separadamente, porque se refletem nas preferências e, portanto, no preço; não é preciso estudar o que “se esconde” por trás das preferências. “Na formulação neoclássica usual, uma pessoa é simplesmente um conjunto de preferências, e seus ideais morais, se é que entram na análise, entram simplesmente como preferências entre outras – seu gosto pela honestidade equivale ao seu gosto pela manteiga de amendoim”. (MCPHERSON, 1984a, p. 243)

No capítulo 2 (seção “Utilidade interdependente: tautológica e amoral”), vimos que esse agrupamento de fatores morais com outros fatores dificulta o estudo daqueles que melhoram a moralidade. Acrescentamos aqui: fatores morais afetam não apenas as preferências, mas também as restrições. Em tal caso, respondem os neoclássicos, afetam os custos e, assim, implicitamente são levados em conta. No entanto, na medida em que fatores morais santificam um

caminho em relação a todos os demais, eles devem ser explicitamente incluídos no paradigma, porque decidem a escolha, completamente ou em grande parte, em vez de apenas limitá-la; no processo, descartam opções que seriam “preferíveis” do ponto de vista da maximização da utilidade-P. Um caso em questão é a recusa de estivadores em carregar navios que transportavam cargas para a Polônia em protesto contra a supressão do sindicato Solidariedade por parte do regime político daquele país, mesmo que essa ação tenha implicado a perda de pagamento. Pode-se alegar que esse comportamento é uma exceção estranha que, mesmo que não seja explicável por algum prazer ou conveniência oculta, não importa muito (como os abacates de Sen). Entretanto, os estudos de relações de trabalho estão repletos de evidências da lealdade de funcionários ao trabalho, à gestão e ao local de trabalho – e dos compromissos do pessoal de alto escalão com os que estão abaixo deles. Economistas observam, com frequência, que os “mercados” de trabalho não são “claros”, que não se comportam conforme o esperado. (THUROW, 1983) As diferenças na forma como mercadorias e seres humanos são vistos como objetos legítimos do comércio são um fator importante que explica essa “dificuldade”. Resumindo, a escolha em que subcategorias significativas de meios são descartadas porque são consideradas imorais é comum não apenas nas famílias e comunidades, mas também em áreas importantes do comportamento econômico.

⟨75⟩

Muito mais poderia ser acrescentado aqui sobre o que constitui um ato moral. Entretanto, a discussão precedente pode bastar para proporcionar uma caracterização suficiente para nosso objetivo do que são esses atos.

As relações entre compromissos morais e prazer

Quando se contempla a substância do termo “comportamento moral”, os tipos de atos que o termo abarca, encontra-se outro motivo para manter sua diferenciação: atos morais são uma fonte de valor diferente do prazer. *De fato, muitos são explicitamente baseados na negação do prazer em nome do(s) princípio(s) evocado(s)*. Penitência, abstenção de sexo antes do casamento e jejum do ramadã não constituem o que as pessoas consideram fonte de prazer. Em realidade, o comportamento moral geralmente envolve alguma restrição de impulsos, adiamento da gratificação ou esforço considerável; muitos prazeres ou são moralmente neutros, ou são proibidos em certas circunstâncias. Assim, o formato típico de muitos dogmas morais é “você não deve...”, fórmula presente nos dez mandamentos e outros numerosos códigos morais. E aqueles que exigem atos afirmativos, como cuidar de pais idosos ou filhos com deficiências,

necessitam de um esforço que as pessoas não empreendem a não ser que esses atos sejam moralmente prescritos.

Internalização: convertendo restrições em metapreferências

Um atributo altamente significativo que distingue compromissos morais, especialmente os de tipo absoluto, das atividades prazerosas é que os valores são “internalizados”. Quer dizer, os indivíduos veem esses valores como próprios, e não como condições externas às quais apenas tenham que se adaptar. A internalização foi definida como parte do processo de socialização, pelo qual uma pessoa aprende a “se conformar às normas em situações que provocam impulsos à transgressão e que *carecem* de vigilância e sanções”. (KOHLBERG, 1968, p. 483, grifo nosso) Uma vez ocorrida a internalização, os indivíduos seguem o que consideram uma linha moral de conduta, inclusive na ausência de sanções externas. (HOFFMAN, 1983; MEISSNER, 1981) O processo de socialização, pelo qual a criança se converte em pessoa autônoma, consiste em grande parte em uma internalização de valores, de construção do autocontrole, em lugar do controle de forças externas. Por isso, o comportamento de adultos adequadamente socializados está profundamente influenciado por sua moralidade absoluta, para além de quaisquer efeitos de conveniência.

⟨76⟩

O conceito de internalização moral marca uma grande diferença entre as psicologias neoclássicas e as deontológicas. As psicologias neoclássicas, com efeito, negam que ocorra qualquer tipo de internalização, seja moral ou outra. Elas estão fortemente orientadas para o ambiente: 1. essas psicologias veem as pessoas respondendo às suas situações (os indivíduos se “comportam” moralmente na medida do “esperado”, ou seja, do aprovado socialmente); 2. elas consideram os indivíduos capazes de calcular esses temas e relacionar-se com eles de modo desapegado, sem julgamento de valor ou envolvimento emocional, como um lobista de Washington que está decidindo sobre qual recepção do Congresso participar.

Em contraste, as psicologias deontológicas supõem que são possíveis dois tipos de comportamento: as pessoas podem se envolver em conformidade conveniente ou seguir um sentido interior de compromisso. Mais importante ainda, elas se comportarão de modo diferente dependendo se sua escolha é motivada pela consideração da moralidade como uma restrição externa ou guiada por seus próprios valores internos. Assim, o comportamento de uma pessoa que sente que *deve* trabalhar duro é diferente daquela que sente *vale a pena* trabalhar duro. A diferença se torna visível quando as diretrizes comportamentais não são

internalizadas: a) quando a supervisão é frouxa ou surgem oportunidades de evasão ou falsificação, as pessoas envolvidas aproveitarão essas oportunidades; e b) quando as pessoas se conformam devido a constrangimentos, seu comportamento será acompanhado de ressentimento ou alienação, sentimentos que não estão presentes quando o comportamento se baseia em valores internalizados, mantendo constante o grau de prazer ou de preferências. (ETZIONI, 1975) Resumidamente, *a internalização transforma restrições em preferências*. A afirmação contrária é verdadeira: quando os compromissos morais diminuem, é necessário introduzir incentivos ou sanções adicionais para manter o mesmo nível de conformidade.

Os cientistas sociais podem muito bem localizar as origens dos próprios compromissos morais nos pais, na cultura, nos pares ou nos grupos de referência, mas qualquer que seja a sua fonte, uma vez internalizadas, elas se tornam parte integrante do Eu. Assim, aqueles que sentem que devem servir a seu país, a Deus ou a alguma causa sentem fortemente – por vezes, apesar de fortes protestos dos cônjuges, amigos e colegas – que essas ações estão alinhadas com seus valores, que são seu dever.

Há evidências empíricas da ocorrência de internalização em estudos experimentais de crianças, mostrando que, se forem levemente castigadas, elas têm maior probabilidade de “se comportar” do que se forem castigadas severamente. Estudos sobre reincidência mostram uma correlação similar. (DICKENS, 1986) As interpretações sobre esses achados são variadas; é compatível com a linha seguida aqui de que os castigos severos apagam a culpa, enquanto que os mais brandos levam à internalização adicional do valor específico.

Um exemplo do poder dos valores internalizados é que, apesar da alta legitimidade alcançada pelo divórcio na sociedade norte-americana nas décadas de 1960 e 1970, uma pesquisa informal sugere que pouquíssimos maridos ou esposas deixam seus cônjuges quando estes sofrem de doenças incuráveis prolongadas, como Alzheimer, câncer incurável e lento, paralisia grave após Acidente Vascular Cerebral (AVC), e assim por diante – todas enfermidades extremamente exigentes. A ideia de que o cônjuge saudável permanece por causa do medo da desaprovação social não explica a considerável dedicação frequentemente mostrada, nem a noção de que as pessoas podem ter alguma satisfação por serem necessárias explica a magnitude do sofrimento suportado. Parece, sim, refletir a força do compromisso moral: as pessoas parecem perseverar em vista do forte senso de que deveriam fazê-lo, de que “é a coisa certa a fazer”, embora isso não seja, na maioria das vezes, agradável.

A discussão anterior se baseia no conceito de internalização tal como tem sido utilizado amplamente na literatura psicanalítica. Cabe observar, no

entanto, que o conceito foi abandonado por grandes segmentos da literatura psicológica, na medida em que se tornaram neoclássicos e focados no papel dos ambientes (ou restrições), reduzindo ou ignorando o papel dos processos e estruturas internos da personalidade e dos valores. Os psicólogos neoclássicos argumentam que não há (ou que são bem fracos) traços de personalidade (sejam ou não resultados de internalização), porque, à medida que as pessoas passam de situação em situação, seu comportamento moral muda. Essa é a conclusão frequentemente citada de um estudo muito influente sobre os motivos pelos quais as crianças mentem. (HARTSHORE; MAY, 1928, 1930) Outra proposição é de que a internalização nada mais é do que condicionamento, consequência de recompensas e castigos anteriores.

As razões que nos levam a sustentar que a internalização é um conceito produtivo apoiam-se, em parte, no reexame dos dados utilizados para desacreditá-las. As evidências realmente mostram que a personalidade faz diferença ao explicar por que as crianças mentem. Embora o ambiente também desempenhe um papel relevante, a personalidade é responsável por 35% a 40% da variância. (BURTON, 1963) Esse achado foi replicado em estudos subsequentes. (NELSON; GRINDER; MUTTERER, 1969) É verdade que a personalidade não espelha apenas valores internalizados; há também desenvolvimentos internos e respostas ativas ao que é aceito. Apesar disso, tendo em conta tudo o que foi dito, embora o ambiente pareça explicar mais a variância no comportamento do que a personalidade e embora os valores internalizados sejam, em certa medida, modificados internamente, os valores internalizados têm um impacto significativo no comportamento.

Quanto à ideia de que a internalização é meramente o resultado do condicionamento, as descobertas sugerem que, uma vez que os indivíduos internalizam guias para a conduta, estas se *generalizam* para uma variedade de situações, além daquelas em que o indivíduo foi condicionado, e não são meramente um reflexo de recompensas e castigos anteriores. Ainda mais, essas guias duram muito além do que se poderia esperar dos condicionamentos anteriores.

Tudo isso significa que a busca do prazer ou do próprio interesse é imoral? Em absoluto. Existem áreas significativas nas quais essa busca é considerada legítima, especialmente em atividades econômicas. A razão pela qual nossa discussão se concentra em áreas nas quais as duas dimensões entram em conflito é porque é nessas áreas que suas distintas qualidades se destacam mais claramente.

MAIS DE DOIS?

Uma vez abandonado o modelo da monoutilidade, a questão que se levanta é: por que limitar as categorias das utilidades a duas? Inveja, raiva, conquista de domínio social, conformismo, novidade e xenofobia foram indicadas como adições. De fato, os psicólogos fizeram longas listas de motivos ou necessidades. O ponto por trás desse desafio proposto pelos neoclássicos é que, se houvesse uma miríade de “utilidades”, isso mostraria a necessidade de uma suprautilidade para ordenar todas essas fontes de valoração; abandonar a ordem reinante pode incorrer em anarquia.

Em resposta, observamos, em primeiro lugar, que não se devem equiparar as utilidades com necessidades, motivos, metas, aspirações, preferências ou predisposições específicas; há categorias analíticas que abrangem inúmeras manifestações concretas. Assim como o conceito de utilidade-P engloba inúmeros prazeres específicos – não há uma utilidade separada para o prazer em carros esportivos e o de sentar na varanda –, a “utilidade” moral compreende inúmeras expressões. Além disso, uma miríade de necessidades, motivos, objetivos, aspirações, preferências e predisposições específicas pode ser analisada como reflexo de diferentes combinações dessas duas fontes principais de valorações.

Não há razão, contudo, para argumentar que é logicamente necessário ou produtivo supor que existem apenas duas utilidades (ou fontes principais de valoração) e que nenhuma outra pode ser considerada. Um candidato a uma terceira utilidade citada amiúde é o afeto. Está incluído na teoria dos sentimentos morais de Adam Smith, que vê as pessoas equilibrando sua própria consciência com as exigências dos laços positivos com os outros.

A questão principal, todavia, não é se se pode discernir uma terceira (ou quarta, ou quinta) utilidade, mas se é possível manter um *número baixo*, para evitar sobredeterminação, para preservar a parcimônia. E é preciso perguntar-se pelos *critérios* para introduzir novas utilidades no próprio paradigma em vez de incluir um motivo, impulso ou preferência observado em alguma utilidade que já consta no próprio paradigma ou teoria.

Em parte, a resposta é pragmática. Utilidades não são encontradas na natureza nem se localizam no cérebro; são conceitos que utilizamos para organizar o nosso pensamento e as evidências que geramos. Trata-se, portanto, parcialmente, de uma questão do que “funciona”, do que é produtivo. Por exemplo, se tentamos explicar o comportamento eleitoral em termos utilitaristas tradicionais, como os neoclássicos fizeram repetidamente, o voto não faz sentido, porque envolve esforços e não gera retorno específico. (Um eleitor não pode

razoavelmente esperar influenciar o resultado das eleições.) Os neoclássicos lidam com essa “anomalia” introduzindo suposições *ad hoc*, sugerindo que os eleitores, apesar de tudo, “esperam” influir nas eleições por várias razões. Por exemplo, eles comparecem mais em eleições próximas. (Acontece que a correlação entre comparecimento e proximidade é fraca e, por isso, o conceito de “proximidade esperada” é adicionado, o que é difícil de medir. E as correlações permanecem fracas – Hirshleifer, 1985, p. 55.) Um deontologista evita essas adições *ad hoc* e, em lugar disso, introduz uma utilidade diferente, expressando o *dever* do cidadão. Existe uma correlação considerável entre o nível de tal compromisso e o voto. (BARRY, 1978, p. 17; GODWIN; MITCHELL, 1982) Conseguir-se, assim, um poder preditivo maior, sem qualquer perda – na verdade, com ganho de parcimônia ao introduzir o “dever de cidadão”. E o conceito adicional, como veremos, geralmente “funciona” em outros âmbitos, aumentando o nosso poder explicativo e trazendo à mente fatores que o conceito de monoutilidade tende a descuidar. Assim, um critério a ser usado para decidir se uma utilidade deve ser acrescida ou não é se enriquece *significativamente* nossa capacidade de previsão e explicação, sem incorrer em sobre-determinação.

«80»

Outro critério é a redutibilidade, ou seja, a capacidade de explicar um fenômeno mediante categorias já existentes na teoria. Por exemplo, na medida em que se pode mostrar que o afeto é em parte prazer (desfrute de seus amigos) e em parte obrigação (o ditame de tratar os outros como a si mesmo, e não como um meio de troca), é enfraquecido o argumento da introdução de uma nova categoria. Entretanto, se puder ser demonstrado que não é possível dar conta de um fator – digamos, alguma emoção, como o ódio – com nosso conhecimento das predisposições morais das pessoas e de busca do prazer; se o ódio, digamos, levou as pessoas a fazerem coisas que são tanto imorais quanto autolesivas (isto é, não prazerosas), uma terceira categoria pode ser necessária.

Como se pode predizer que esses critérios não nos levarão à anarquia conceitual, à introdução de cada vez mais utilidades? A observação das escolhas das pessoas sugere fortemente que, embora frequentemente estejam submetidas a numerosas forças, elas as experimentam como a soma de um número limitado de fatores. Geralmente, uma pessoa sente que X pode ser agradável por duas, três ou mais razões (férias de inverno no Sul podem ser relaxantes e confortavelmente quentes), enquanto considerações morais podem incluir obrigações conflitantes com o cônjuge, os filhos e até a comunidade. No entanto, o pensamento e o comportamento revelam que *as pessoas* reduzem em suas considerações essas numerosas forças a um pequeno número. A maioria das pessoas, grande parte das vezes, se sente dilacerada em duas ou três situações; as que se

sentem dilaceradas a todo momento são consideradas doentes mentais. Esses sentimentos resumidos podem nos guiar no desenvolvimento de uma teoria das *utilidades*.

Não se faz aqui nenhuma tentativa de formular uma lista de utilidades. Basta estabelecer que um número múltiplo, mas pequeno, é preferível a uma só ou a uma ampla lista, além de indicar as maneiras pelas quais essa lista pode ser gerada. Para o equilíbrio da discussão, temos nossas mãos inteiramente ocupadas em destacar a distinção entre a utilidade do prazer e a afirmação de compromissos morais.

CAPÍTULO 4

ALGUMA EVIDÊNCIA as pessoas agem de modo não egoísta

Após discutir o que é um ato moral, é preciso averiguar quão comuns e significativos são esses atos, especialmente no comportamento econômico? A princípio, pode-se perguntar: por que documentar o óbvio? Afinal, alguém realmente duvida que uma parte significativa da conduta das pessoas expressa compromissos morais? O fato é que os neoclássicos trabalharam muito e duro para mostrar que praticamente todo o comportamento é impulsionado pelo prazer e pelo autointeresse. Ato altruístas são contabilizados como “realmente” esforços para melhorar a reputação, obter aprovação social, e assim por diante. Para rechaçar o papel dos fatores morais, diversos economistas discutiram extensivamente até o comportamento trivial, como a observação de que, em uma viagem para fora da própria cidade, até os neoclássicos deixam gorjetas em restaurantes que eles não pretendem jamais visitar. (FRANK, 1987; ROBERTS, 1986) A “redução” e o descrédito do comportamento moral não se limitam aos economistas neoclássicos. É um tema compartilhado por várias das principais teorias psicológicas. (WALLACH; WALLACH, 1983) Os neoclássicos seguem uma longa tradição. Quando perguntaram a Thomas Hobbes por que ele dava dinheiro a um mendigo, se isso não se devia ao mandamento de Cristo, ele respondeu que o fazia “com a única intenção de aliviar sua própria miséria ao ver o mendigo”. (LOSCO, 1986, p. 323)

Embora o paradigma neoclássico tenha um lugar para o altruísmo autêntico, diz-se que ele tem um escopo bastante limitado e que, assim, pode-se ignorá-lo. “O que é estranho [...] é o desejo de derivar tudo do interesse pessoal, como se isso fosse um ponto de partida natural ou necessário. É uma característica peculiar da sociologia da profissão de economista de nossos dias que essa ambição inusitada seja ainda tão prevalente”. (MCPHERSON, 1984a, p. 77-78) Sociólogos do “intercâmbio”, cientistas políticos da escolha pública e historiadores do novo institucionalismo também assumiram essa mesma causa “estranha”. De fato, esses esforços para explicar o altruísmo foram propostos pelos antigos gregos, pelos sofistas. Parece que cada geração deve responder *de novo* a esse desafio.

Para cumprir com nosso dever, citamos a seguir vários tipos de evidências (incluindo resultados experimentais, pesquisas de opinião pública, dados econômicos e incidentes qualitativos) que indicam que muitas pessoas agem em nome de uma “utilidade” moral,¹ e não apenas para obter mais consumo ou prazer, tanto nas escolhas privadas quanto nas públicas.

Muitos dos estudos se concentram no que pode ser chamado de altruísmo autêntico, casos em que o único e inequívoco motivo é a preocupação e o cuidado com os outros. Não obstante, do ponto de vista assumido aqui, do Eu&Nós, da codeterminação, basta mostrar que os compromissos morais (que assumem muitas outras formas além do altruísmo) são operativos, estejam ou não “misturados” com outros motivos. Assim, pessoas que fazem doações de caridade podem agir para incrementar sua reputação e sua autoestima, mas também porque é a coisa certa a fazer. Por que isso importa? Porque aqueles que fazem isso parcialmente por compromisso moral se comportarão de maneira diferente daqueles que fazem isso puramente por interesse próprio. Por exemplo, se todas as outras coisas forem iguais, elas estarão inclinadas a fazer sacrifícios maiores, porque têm mais motivação; e têm mais probabilidade de seguir enfrentando as dificuldades, porque internalizaram os valores que justificam suas ações.

1 Dois economistas utilizaram a expressão “utilidade moral” em seu estudo sobre investimentos influenciados por considerações sociais (por exemplo, não investir na África do Sul antes do fim do *apartheid*). Ver Barth e Cordes (1981, p. 235).

ALGUMA EVIDÊNCIA NAS ESCOLHAS PRIVADAS

Feitos altruístas

Um conjunto considerável de dados experimentais sustenta a existência de quantidades significativas de comportamento altruísta. Várias experiências mostram que inúmeras pessoas devolvem carteiras “perdidas” a estranhos, com o dinheiro intacto. (HORNSTEIN; FISCH; HOLMES, 1968) Outro estudo revela que 64% das pessoas que tiveram a oportunidade de devolver uma contribuição perdida a um instituto de pesquisa em medicina o fizeram. (HORNSTEIN et al., 1971, p. 110; HORNSTEIN, 1976, p. 95-96) Os custos consistem em privar-se do dinheiro encontrado, pagar o correio e dar-se ao trabalho de enviar a contribuição. A recompensa? Sobretudo a sensação interior de ter feito o certo.

Em certas situações, muitas pessoas que veem outras pessoas angustiadas correm para ajudá-las sem calcular as consequências para si mesmas, sentindo-se responsáveis, como as mães fazem pelos filhos quando suas casas estão pegando fogo. (JANIS; MANN, 1977, p. 27) Em um conjunto de experimentos desenhados para estudar o comportamento “caro e de autossacrifício”, foi perguntado às pessoas se elas contribuiriam com medula óssea para estranhos. (SCHWARTZ, 1970a, p. 283) Dos entrevistados, 59% disseram que fariam a doação, outros 24% indicaram que havia cerca de 50% de probabilidade de fazer se fossem chamados; 12% indicaram algo menos que uma chance de fazer tal contribuição; e apenas 5% disseram que recusariam totalmente. (JANIS; MANN, 1977, p. 289)

Os neoclássicos argumentam que os estudos de atitudes, do tipo em que as pessoas são perguntadas se fariam uma contribuição, não fornecem previsões firmes de comportamento. Essa é geralmente uma crítica válida. No entanto, estudos sobre *comportamento* altruísta chegam à mesma conclusão. Latané e Darley (1970) enviaram pesquisadores que pediam ajuda em todos os lugares, em todas as ruas da cidade de Nova York. Elevada proporção de pessoas que foram procuradas para ajudar de fato ajudaram os indivíduos que elas pensavam estar em perigo de diferentes maneiras. Por exemplo, um pesquisador que caiu repetidamente, como bêbado, atraiu ajuda de transeuntes em 70% dos episódios. (PILIAVIN; RODIN; PILIAVIN, 1969) (Para evidências adicionais e revisão de vários dos estudos citados, ver Derlega e Grzelak, 1982; RUSHTON, 1980.) As pessoas fazem coisas em favor dos outros que não fazem a si mesmas. Uma mulher idosa recusou a cirurgia para salvar sua visão até lembrar o efeito que sua cegueira teria sobre seus filhos. (WALLACH; WALLACH, 1983, p. 4)

Em muitas situações (WELLS, 1970, p. 47), os presentes não são dados para receber presentes recíprocos nem ajustados “em termos de utilidades marginais para os destinatários”, mas para expressar um compromisso ou vínculo familiar. (CHEAL, 1984, 1985) Embora o dinheiro seja o presente mais eficiente, muitas vezes, dar dinheiro é um tabu. Quando se dá dinheiro (em vez de um objeto) é porque isso é visto como adequado aos valores do(s) grupo(s).

Aqueles que acham as evidências citadas até aqui menos do que poderosas podem considerar mais convincente o fato de que as pessoas que doam rins a seus irmãos ou descendentes o fazem porque se sentem responsáveis, porque “deveriam”. De fato, ao longo da história, encontramos pessoas que põem sua vida em risco por outros e por causas, desde alguns cristãos que salvaram judeus na Alemanha nazista até os milhares que militam pela liberdade no Sul dos Estados Unidos (em nome dos direitos civis).

Um fator no comportamento econômico

Os neoclássicos podem argumentar que os exemplos citados dizem respeito principalmente a comportamentos sociais. Todavia, as evidências mostram que os compromissos com valores morais também afetam as atividades econômicas. Considere-se o comportamento de poupança. Os economistas neoclássicos explicam o nível de poupança principalmente pela dimensão da renda (quanto maior a renda, mais se economiza), pelo desejo de assegurar o consumo na aposentadoria e pelo nível das taxas de juros. Esses fatores, no entanto, explicam apenas parte da variação das quantias economizadas. Existem pelo menos três valores morais que também afetam a quantia economizada: o quanto se acredita que é imoral estar em dívida; que se deve poupar (a favor de si mesmo) para não ser dependente nem do governo nem dos filhos; e que se deve ajudar os filhos a “começar na vida”. Esses compromissos morais são afetados, por sua vez, pelo conteúdo e pelo nível de moralidade na sociedade, pelos valores de sua subcultura (por exemplo, os valores que favorecem a poupança parecem mais fortes em cidades pequenas do que nas grandes) e por outros fatores não econômicos.

Economistas constataram que as pessoas economizam muito mais do que pode ser explicado pelo desejo de assegurar o consumo após a aposentadoria. “Em nenhuma idade acima de sessenta e cinco anos os norte-americanos são, em média, carentes de poupança”. (THUROW, 1983, p. 221) Tentou-se explicar esse “excesso” de economia pela necessidade de cobrir o “risco” de que se pode viver mais do que se espera, mas isso ainda deixa sem explicação um considerável “excedente”. Isso, por sua vez, é explicado pelo fato de os idosos

usufruírem do consumo de seus filhos “estendendo-se por várias gerações”, segundo um economista (SHORROCKS, 1979, p. 416), e com “o consumo [de sua família] em todas as gerações futuras”, segundo outro. (LAITNER, 1979, p. 403) Isso soa como uma tentativa exagerada de aumentar a função de consumo; é bastante difícil visualizar como se pode aproveitar o consumo dos descendentes ainda não concebidos. Parece mais plausível supor que as pessoas tenham um compromisso moral de ajudar os filhos.

Um neoclássico sugeriu que essa questão é meramente semântica: os neoclássicos afirmam que as pessoas desfrutam dos consumos de seus netos, os deontólogos sugerem que o mesmo comportamento reflete um compromisso moral. Entretanto, cada conceito leva a uma previsão distinta. Já vimos que aqueles que confiam no princípio do prazer (ou utilidade-P) têm dificuldade para explicar a poupança, que implica adiamento da gratificação, um ato que não é prazeroso. Por isso, eles acrescentam premissas estranhas para explicar os diversos níveis de poupança, por exemplo, a de que há uma quantidade fixa total de desejo humano de consumir, de modo que quanto mais saciadas estão – à medida que a renda cresce –, mais as pessoas economizam. Isso leva à previsão de que quanto maior a renda das pessoas, mais elas economizam, o que em geral não é o caso. Os norte-americanos, por exemplo, que há muito desfrutam de um dos mais altos níveis de renda do mundo, economizam relativamente pouco. Se a posição que se propõe aqui está correta, as pessoas do mesmo grupo de renda economizarão mais quanto mais estiverem comprometidos com certos valores, por exemplo, aqueles associados a uma visão conservadora do mundo.

⟨ 87 ⟩

Em outros contextos sociais, os compromissos morais limitam a poupança em vez de potencializá-los, mesmo que, é claro, continuem a afetar o comportamento econômico. Kunkel (1970, p. 163) salienta que, em muitas sociedades históricas, a poupança só foi possível se se estava suficientemente afastado do parentesco e das obrigações tribais para acumular excedentes. O mesmo se pode dizer de muitos imigrantes da primeira geração nos Estados Unidos.

Do mesmo modo, considerar moralmente adequada ou não a compra a crédito segue sendo um fator-chave para determinar o nível de poupança de uma nação. Longman (1985) mostra como o medo de uma nova depressão após a Segunda Guerra Mundial levou a uma campanha concertada para mudar o conceito de poupança de virtude para vício. De pronto, a dívida dos consumidores (excluindo as hipotecas) passou de US\$ 27,4 bilhões, em 1952, para US\$ 190 bilhões, em 1974. (GALBRAITH, 1984, p. 148) Além disso, mudanças na moral e nas percepções públicas tornaram politicamente possível o aumento da dívida pública e dos déficits comerciais e orçamentários persistentes e

crescentes. É verdade que outros fatores também estavam em ação; por exemplo, mudanças no sistema bancário. No entanto, parece bastante evidente que as mudanças nos valores morais (e as mudanças na legitimação) facilitaram as mudanças no sistema bancário.

Phelps (1975, p. 5) observa que, no mesmo mundo em que pessoas vendem produtos não seguros, cortam e enganam no peso dos produtos, também se encontra “a prevalência do comportamento altruísta: um produtor pode informar com sinceridade seu produto mesmo quando poderia não fazê-lo, um sindicato pode abster-se de violar a lei quando poderia fazê-lo com ganho líquido [...], um açougueiro benevolente pode abster-se de pesar a menor”. Arrow (1975) dá um passo além ao argumentar que, uma vez que é impossível gerar suficientes agentes de controle e incentivos para muitos elementos dos contratos sociais implícitos e explícitos que sustentam o mercado (por exemplo, a confiança no dinheiro), todo o sistema econômico entraria em colapso se não fosse por esses acordos que não se autoimpõem, ou seja, aqueles baseados no governo ou na moralidade.

Os utilitaristas (da variedade pró-prazer), as pressões metodológicas (necessidade de um denominador comum) e a desconsideração do papel dos valores, evidentes na teoria econômica neoclássica a respeito das escolhas individuais, também estão em evidência na teoria da empresa. Nesse campo, é aplicado o conceito de lucro em lugar de prazer como o único objetivo abrangente. Os escritos neoclássicos frequentemente se leem como se a empresa não fosse mais que um indivíduo superdimensionado que busca maximizar a utilidade de seus investimentos, como se a empresa personificasse o empresário ou o “proprietário”.

Uma grande quantidade de pesquisas mostrou que as empresas não buscam um objetivo abrangente, mas têm objetivos mistos: não maximizam qualquer utilidade e são divididas internamente, em vez de agirem em uníssono. (BAILEY; BOILE, 1977; HERENDEEN; SCHLECHTER, 1977; MONSEN; CHIU; COOLEY, 1968) Entre os objetivos que impulsionam os executivos, estão aqueles prescritos como moralmente apropriados por seus pares, comunidades e sociedade como um todo. Estes raramente se limitam à maximização do lucro. (DONALDSON; LORSCH, 1983)

Muitos economistas neoclássicos reconhecem tudo isso, mas seguem mantendo a premissa da monoutilidade. Uma razão comum que se dá a essa tenacidade é que a teoria ortodoxa da empresa é um poderoso dispositivo heurístico e que eles não estão preocupados com as empresas reais, mas com um conceito teórico que liga *inputs* e *outputs*. (MACHLUP, 1967, p. 9) Um modelo de empresa com múltiplos objetivos e em conflito reconhecido é mais compatível com a concepção de dupla utilidade (ou múltipla utilidade) e o

paradigma Eu&Nós. Cyert e March (1963) e Pfeffer (1981), entre outros, proporcionam bases sólidas para construir esse modelo.

EVIDÊNCIAS NAS ESCOLHAS PÚBLICAS

Senso cívico: compromisso com os bens comuns

A concepção de monoutilidade é particularmente tensionada quando é estendida para abarcar “bens públicos” e atividades realizadas em nome da coletividade. “Bens públicos” é um termo introduzido por Samuelson para se referir aos bens que podem ser “usados por muitas pessoas ao mesmo tempo, sem reduzir a quantidade disponível para qualquer outra pessoa”. (ALCHIAN; ALLEN, 1983, p. 99) Aqui, os mecanismos de preço não funcionam para alocar recursos racionalmente ou para garantir suprimento “suficiente”, produção eficiente ou bem-estar geral. (ARROW, 1974) Esses “bens” incluem grande parte da cultura, do patrimônio, da defesa nacional e da proteção do ambiente de uma sociedade, além de elementos econômicos essenciais, como importantes segmentos de conhecimento científico e de infraestrutura do país. “Atividades em benefício da coletividade” compreendem atos como votar e realizar trabalhos voluntários que atendem a necessidades compartilhadas.

A coerção e a indução do governo são um método importante usado para garantir atenção e recursos a essas necessidades públicas. Outro método, particularmente importante em virtude do amplo reconhecimento da ineficiência e das ameaças à liberdade derivadas da dependência excessiva em relação ao governo, é desenvolver compromissos morais. Civilidade, o compromisso moral individual com respeito a preocupações compartilhadas, é o conceito utilizado para referir-se a esse fator que leva as pessoas a contribuírem com o comum. (Para uma discussão adicional do conceito, ver Benn e Gaus, 1983; Etzioni, 1983, p. 56 et seq.; Janowitz, 1983.) Com o conceito introduzido em casa, cultivado nas escolas, promovido pela mídia, aprimorado por associações voluntárias e exaltado nos púlpitos presidenciais e de outros líderes cívicos, os cidadãos de um país se sentem obrigados a contribuir para o bem-estar da comunidade que compartilham.

Não há dúvida sobre a existência da civilidade; o que está em debate é o quão abrangente e potente é, e o que conta para o nível de civilidade encontrado nas diferentes sociedades e nos grupos dentro delas, em diferentes períodos. Será a civilidade explicável em termos da utilidade-P ou aponta para a força dos compromissos morais?

« 89 »

As posições da Escola da Escolha Pública

O paradigma neoclássico, como vimos, tenta mostrar não apenas que existe um elemento de prazer (ou autointeresse) em todo o comportamento aparentemente altruísta, mas que esse interesse explica tudo. Em seu discurso como presidente da Public Choice Society, em 1986, Mueller (1986, p. 18) afirmou: “sustento que o único pressuposto essencial para uma ciência descritiva e preditiva do comportamento humano é o egoísmo”. Quando aplicado ao âmbito público, especialmente por parte da Escola da Escolha Pública, sua tese principal é de que a ação coletiva pode ser explicada como nada mais que o resultado de indivíduos que buscam maximizar sua utilidade (BUCHANAN; TULLOCK, 1965; DOWNS, 1957; MUELLER, 1979; RIKER; ORDESHOOK, 1968) ou sua riqueza. (BARZEL; SILBERBERG, 1973, p. 51)

Embora existam diferenças entre os membros da escola, o trabalho de Buchanan é típico. Buchanan recebeu o Prêmio Nobel de Economia, em 1986, por sua liderança na formação e promoção da escolha pública. Buchanan vê as decisões do governo (por exemplo, o nível de gastos ou déficits) como reflexo direto do estrito autointeresse pessoal de “custos” e benefícios dos políticos. Por exemplo, Buchanan explica o nível de déficits com base no fato de que os políticos encontram mais eleitores dispostos a reelegê-los caso incrementem o gasto público para projetos em seu distrito, e menos caso aumentem os impostos ou reduzam os gastos.

«90»

Downs (1957, p. 28), um dos primeiros defensores dessa linha de análise, escreve: “Segundo nosso modelo, os políticos nunca buscam um cargo como meio de executar políticas específicas; seu único objetivo é colher os frutos de manter o cargo”.

Tullock (1974, p. 46, 140) argumenta que revolucionários estão motivados *somente* pelo desejo de obter um bom trabalho no novo regime.

Seguem algumas proposições específicas apresentadas por vários membros da Escola da Escolha Pública:

1. Os indivíduos não alocam recursos para bens públicos (a menos que possam obter “pagamentos paralelos” para recompensá-los por esses investimentos). Por exemplo, devido ao fato de que, na maioria das eleições, um eleitor não pode razoavelmente esperar que seu voto marque uma diferença em sua própria vida, é esperável que as pessoas não votem. (FOSTER, 1984, p. 678) Os defensores desse enfoque apontam em favor de sua proposição o “grande número” de pessoas que não votam. (BARZEL; SILBERBERG, 1973, p. 53)

2. Espera-se que as pessoas se comportem como “aproveitadoras” sempre que puderem se safar. Ou seja, espera-se que os outros paguem por um bem público, já que podem usá-lo mesmo quando não pagam. Por exemplo, não se espera que os indivíduos contribuam para a TV pública.
3. Espera-se que as pessoas estejam mais inclinadas a se comportar como “aproveitadoras” em grandes grupos do que em pequenos, porque, naquele caso, é mais difícil associar esforços a benefícios (diz-se que é mais fácil “escapar”). Os membros de um grupo grande não contribuirão para atividades em favor da coletividade a menos que sejam coagidos ou “a menos que algum incentivo separado, distinto da conquista do interesse comum ou do grupo, seja oferecido aos membros individualmente”. (OLSON, 1965, p. 2) Enquanto Olson, em alguma medida, mudou sua posição posteriormente, muitos outros seguem mantendo a tese e buscando evidência em seu favor.
4. Uma proposição menos compartilhada é a de que os indivíduos não cooperarão mesmo quando isso for do seu interesse devido ao medo de serem “esquecidos” quando buscarem cooperar e os outros não retribuírem, situação comumente referida como o dilema do prisioneiro. “Quando todos estamos na ponta dos pés para ter uma melhor visão do jogo, não vemos mais do que se todos nós sentássemos, porém seria racional cada um de nós sentar apenas nos casos especiais em que nosso exemplo levaria o restante a sentar também”. (OLSON, 1984)
5. Uma tese compartilhada por diversos membros da Escola da Escolha Pública e outros economistas neoclássicos é que os indivíduos mentem, trapaceiam e violam outros preceitos e leis morais sempre que esperam se safar ou quando a punição for menor que o ganho. Williamson argumenta que os atores racionais que buscam o autointeresse devem agir oportunisticamente, o que geralmente implica agir de forma imoral. Por exemplo, aqueles “que são hábeis em dissimular conseguem vantagens nas transações. O homem econômico avaliando suas possibilidades nas transações é, desse modo, uma criatura mais sutil e desonesta, que revela a suposição usual da busca do autointeresse”. (WILLIAMSON, 1975, p. 255) Becker (1976) explica as virtudes de uma pessoa que finge (“simula”) altruísmo porque então pode beneficiar-se do altruísmo de outros sem contribuir com sua parte. Diz-se que a simulação é limitada principalmente pelos “custos

de transação” da falsificação e pela dificuldade de ser um falsificador completamente bem-sucedido. (BECKER, 1976, p. 13)

Forte evidência contrária

A evidência corre fortemente em direção contrária: milhões de pessoas votam, apoiam a TV pública, contribuem em grandes grupos sem pagamento colateral, não são “aproveitadoras”, cooperam, e assim por diante. Não é necessário aqui revisar as evidências mais uma vez; é suficiente citar as conclusões de alguns pesquisadores que recentemente investigaram o campo e algumas evidências ilustrativas relevantes para a presente preocupação acerca do papel dos compromissos morais. Margolis (1982) refere-se a um fracasso “catastrófico” do modelo da Escola da Escolha Pública e à sua incapacidade de explicar o fato elementar de que as pessoas votam e “nem sempre trapaceiam quando ninguém está olhando”; e nenhuma sociedade poderia sobreviver se seus membros fossem “aproveitadores” da maneira como o modelo prediz. (MARGOLIS, 1982, p. 3)

Um economista de Harvard e do Instituto de Tecnologia de Massachusetts (MIT) que revisou os dados sobre o comportamento dos políticos concluiu: “Constatamos que os enfoques confinados em uma visão dos atores políticos como maximizadores estritamente egocêntricos explicam e preveem pobremente os resultados legislativos”. (KALT; ZUPAN, 1984, p. 279) Um revisor que examinou o banco de dados da Escola da Escolha Pública propôs um elogio estranho: durante o processo, ele sustenta a tese de Friedman: a escolha pública não prevê, mas “explica”.

Embora as teorias existentes [dos atores racionais como participantes políticos] sofram com a deficiência de prever comportamentos contrários ao empiricamente observado, elas proporcionam meios para fundamentar uma explicação da ação política baseada em uma teoria da motivação humana. (UHLANER, 1986, p. 551-552)

Não importam os fatos; adiante a toda velocidade! É desnecessário dizer que essa não é uma visão aceita do papel da teoria.

A referência de Olson ao comportamento das pessoas nos jogos de futebol ilustra um ponto de vista oposto ao que ele sustenta: a maioria das pessoas, na maioria dos jogos, na maioria das vezes, não se levanta e, quando o faz, na maioria das vezes, atende ao chamado para “sentar”. As razões são precisamente aquelas que a Escola da Escolha Pública ignora: a maioria das pessoas, pelo menos na maioria dos esportes com espectadores norte-americanos, internalizou

um conjunto de valores que define como inapropriado manter-se em pé e ignorar um pedido para sentar-se.

Aproveitadores?

Um amplo número de experimentos, sob diferentes condições, a maior parte altamente desfavorável ao senso cívico, mostra que as pessoas não são “aproveitadoras”, mas que pagam voluntariamente de 40% a 60% do que os economistas supõem ser devido ao público caso as pessoas não se “proveitem”. O principal motivo: as pessoas consideram ser a coisa “certa” ou “justa” a fazer. (Um artigo sobre esses experimentos, junto com um relatório próprio, está em Marwell e Ames, 1981, p. 295-310.)

Uma visão geral das evidências disponíveis conclui: “A lógica do problema da ação coletiva [como capturada pela Escola da Escolha Pública] é, ao mesmo tempo, convincente e esclarecedora. O problema com essa lógica, no entanto, é que a evidência empírica da sua capacidade de prever o comportamento real é escassa ou inexistente. O fato parece ser que, sob as condições descritas pela teoria como as que levariam as pessoas a se ‘proveitar’, em vez disso, elas frequentemente cooperam”. (MARWELL, 1982, p. 208) E,

em mais de 13 experiências, descobrimos que os sujeitos persistem em investir proporções substanciais dos seus recursos em bens públicos, apesar das condições especificamente concebidas para maximizar o impacto do ‘proveitar-se’ e assim minimizar o investimento. A prevalência de tal comportamento economicamente ‘ilógico’ foi reproduzida repetidamente. Nem outros experimentos encontram seus sujeitos se comportando de forma muito diferente (por exemplo, BOHM, 1972; BRUBAKER, 1975; SCHNEIDER; POMMERAHNE, 1979). (MARWELL, 1982, p. 210)

⟨93⟩

Em realidade, os resultados das experiências conduzidas por Marwell e Ames são mais fortes do que o resumo anterior sugere. Para elucidar, deve-se explicar uma característica especial desses experimentos. Os pesquisadores permitiram que os participantes escolhessem investir seus recursos individualmente ou em grupo. Num primeiro pote, o investimento era independente da ação de outros integrantes do grupo. No outro pote, os indivíduos recebiam um ganho baseado em uma fórmula preestabelecida, com os resultados dependentes das ações dos demais. A fórmula era de tal modo que somente se todos os membros do grupo investissem no pote do grupo cada um individualmente poderia ganhar algo. Mas um indivíduo ganharia mais investindo no pote individual quando todos os demais investissem no pote do grupo. (MARWELL;

AMES, 1981) Sob essas circunstâncias específicas, a premissa de “aproveitar-se” leva a supor que não haveria investimentos voluntários no pote do grupo. Essa expectativa foi confirmada por cinco dos seis economistas que revisaram o desenho do experimento. Essa versão da hipótese de “aproveitar-se” foi inteiramente rejeitada: em todos os grupos estudados, o investimento no pote do grupo superou em muito o esperado. Por isso, a pesquisa enfocou a questão de por que, em média, “apenas” 47% dos recursos disponíveis foram investidos no pote do grupo. No entanto, não há razão para esperar que as pessoas dediquem 100% de seus recursos à ação coletiva. A questão foi estudada amplamente porque, trabalhando com a premissa contrária de que as pessoas não investiriam nada no pote do grupo (porque não havia pagamentos paralelos disponíveis), não havia nada a estudar: nenhum sujeito se comportou dessa maneira. (Para um estudo que constatou que o comportamento cooperativo não é persistente, ver Isaac; Mccue; Plott, 1985. O estudo, porém, cita cinco outros estudos que apontam para a conclusão oposta, ver Isaac; Mccue; Plott, 1985, p. 69.)

Outra série de experimentos foi desenhada expressamente para mostrar que incentivos egoístas (reputação, reciprocidade) não são necessários para criar cooperação e altruísmo. Os sujeitos faziam doações anonimamente e os pagamentos paralelos estavam expressamente proibidos. O comportamento pró-social foi comum e o senso de compromisso foi *facilmente* suscitado, geralmente em uma discussão de dez minutos. (DAWES; ORBELL; KRAGT, 1983; DAWES et al., 1986) (Para uma discussão mais aprofundada sobre o altruísmo sem “reforços”, ou seja, sem recompensa nem punição, ver Kahneman, Knetsch e Thaler, 1986. Para discussão adicional sobre comportamento e cooperação “pró-social”, ver Collard, 1978, e Derlega e Grzelak, 1982.)

Prisioneiros cooperativos

Experimentos do dilema do prisioneiro são similares aos que estudam os comportamentos de “aproveitar-se”, pois também lançam luz sobre a escolha pública: a busca de cada indivíduo para maximizar seu resultado levará a um resultado *compartilhado* benéfico? Os experimentos diferem, porém, em termos da questão específica. A questão não é se se deve contribuir para um bem público sem algum pagamento, mas qual a melhor forma de promover o autointeresse: deve-se agir por conta própria ou correr o risco de obter um resultado potencialmente melhor seguindo o caminho da cooperação?

Essa questão gerou uma indústria considerável de mais de 1.000 estudos, que variam consideravelmente quanto ao desenho, aos detalhes e às descobertas. Sem entrar nas inúmeras variações de condições e procedimentos

experimentais, basta observar aqui que, *na maior parte dos casos, uma proporção significativa dos sujeitos coopera* sem ser coagida ou paga. Isso é especialmente digno de nota, porque, na maioria dos experimentos, os participantes são recrutados como indivíduos e não estão vinculados a nenhum relacionamento ou lealdade de grupo – nem mesmo o tipo que existe em grupos muito grandes, deixando de lado conjuntos específicos de valores compartilhados por aqueles que trabalham regularmente juntos. É algo como um grupo de indivíduos que se cruzam em uma estação de trem pela primeira vez. Além disso, muitas vezes, limites extremos são estabelecidos quanto à capacidade dos sujeitos de se comunicarem entre si; são separados por divisórias e não podem se comunicar de maneira alguma ou apenas de forma muito restrita. (RAPOPORT, 1985, p. 148) E, ainda assim, *muitos cooperam*.

A proporção de cooperação difere, dependendo de diversos detalhes, especialmente de quantas vezes o experimento é repetido com os mesmos sujeitos. Parece que, não tendo permissão para se comunicar, os participantes utilizam as primeiras séries para sinalizar sua vontade de cooperar, um pouco como os jogadores de bridge usam seus lances iniciais para sinalizar a seus parceiros. Uma descoberta nada incomum é a seguinte:

No primeiro teste, a proporção de escolhas cooperativas é tipicamente um pouco maior que 1/2, mas é seguida por um rápido declínio da cooperação. Após aproximadamente 30 repetições, as escolhas cooperativas começam a crescer em frequência [...], geralmente atingindo uma proporção superior a 60% em 300 testes. (COLEMAN, 1982, p. 116)

⟨ 95 ⟩

Alguns registros informam níveis ainda mais elevados de cooperação: Lave (1962) encontrou que 80% ou mais cooperam ou têm a intenção de cooperar; outros encontraram níveis mais baixos, embora esses estudos tendam a tratar com simulações de computador, e não com situações reais. (AXELROD, 1984) Todavia, não importa de que forma se interpretam os achados; há uma cooperação significativa, apesar das circunstâncias altamente desfavoráveis, e a teoria da escolha pública não pode explicar isso.

Outras evidências

Os estudos sobre o comportamento eleitoral atraíram a atenção da Escola da Escolha Pública porque, entre outras razões, compreendem um grande número de indivíduos e, portanto, rapidamente podem ser objeto de manipulações estatísticas e matemáticas, diferentemente de muitos outros comportamentos

públicos (desde negociações entre a Casa Branca e o Congresso até decisões da Suprema Corte). Uma visão geral dos resultados dos estudos da escolha pública sobre o voto compara o papel dos ideais e sentimentos em relação ao autointeresse. Conclui: “Em geral, atributos simbólicos (liberalismo-conservadorismo, identificação partidária e preconceito racial) tiveram efeitos fortes, enquanto o interesse pessoal praticamente não teve”. (SEARS et al., 1980, p. 679) Entre as razões pelas quais as pessoas votam, estão sua necessidade de expressar sua aprovação do sistema político, sua identificação com o candidato e/ou partido, ser parte dos acontecimentos e expressar seu compromisso moral com os cidadãos e seu grau de senso cívico.

Várias tentativas foram feitas pelos defensores da Escola da Escolha Pública para reforçar sua teoria em vista de desafios empíricos tão avassaladores. Uma tentativa que ilustra bem o esforço de muitos outros é o argumento dessa escola de que, se as pessoas votam, deve ser porque a eleição está próxima ou porque os eleitores, acreditando que sim, sentem que seu voto individual pode fazer a diferença. No entanto, embora exista uma correlação bastante fraca entre a participação dos eleitores e a proximidade de uma eleição, a proximidade não explica a maior parte da variância. (HIRSHLEIFER, 1985) Obviamente, para todos os que se dão ao trabalho de observar, milhões votam se a eleição está próxima ou não. O fator explicativo e preditivo parece ser um compromisso moral, ou seja, a intensidade de seu civismo ou senso de “dever do cidadão”. Como mostra a tabela a seguir, a proximidade das eleições explica no máximo 9% da diferença, geralmente menos; o senso cívico explica 30% a 40% ou mais.

⟨96⟩

TABELA 1 – Influência do senso de dever cívico no comportamento eleitoral

	PONTUAÇÃO DO “DEVER CÍVICO”					
	Elevada		Média		Baixa	
Proximidade esperada do resultado da eleição	Elevada P.D.*	Baixa P.D.	Elevada P.D.	Baixa P.D.	Elevada P.D.	Baixa P.D.
Próxima	91%	83%	85%	71%	65%	44%
Não próxima	86%	74%	77%	71%	62%	39%

* P.D. = diferença de partidos [party differential], isto é, quanta diferença faz para o respondente qual partido vença.

Fonte: Barry (1978, p. 17).

Outro problema para a escolha pública: mesmo que as pessoas contribuam para bens públicos por certas razões egoístas, de acordo com a teoria, elas devem contribuir *menos* quanto *mais* outros contribuem. O oposto é geralmente o caso – quando o ambiente moral é favorável, muitos contribuem mais e vice-versa. (SUNDQUIST, 1985)

As tentativas de defender a Escola da Escolha Pública contra a enxurrada de críticas se baseiam no conceito de utilidade-I (ver a seção “Utilidade interdependente: tautológica e amoral”). Argumenta-se que, quaisquer que sejam os compromissos morais que motivem as pessoas, eles fazem parte de sua utilidade. Downs (1957) introduz, *deus ex machina*, um desejo de preservar a democracia. Riker e Ordeshook (1968) simplesmente adicionam um “D” à utilidade pessoal, e operacionalizá-la é um dever do cidadão. As críticas já feitas contra essa abordagem se aplicam aqui. Assim, afirmar que os políticos servem seu público por autointeresse ou por dever, mas que não há diferença, posto que eles retiram satisfação pessoal de cumprir seu dever, converte uma proposição interessante, embora errônea (de que eles agem apenas por autointeresse) em uma tautologia inútil. Como McPherson (1984a, p. 77) apontou: os argumentos da escolha pública “estão em um constrangedor equilíbrio entre a tautologia e a falsidade”.

Buchanan pede uma emenda constitucional para equilibrar o orçamento como uma forma de conter políticos egoístas, que cinicamente atendem a eleitores que só têm em mente o seu próprio interesse. Mas quem aprovará tal emenda constitucional senão políticos e/ou eleitores? E por que eles amarrariam suas próprias mãos para o futuro e prejudicariam o próprio bolso se não têm senso de responsabilidade pública? Igualmente, Buchanan argumenta que os déficits aumentavam à medida que o clima moral se deteriorava depois da Segunda Guerra Mundial (à medida que o liberalismo se espalha, indica). Porém, sua teoria não tem espaço para esse conceito. O fato de recorrer a ele como um fator central em sua explicação dos assuntos públicos é mais uma indicação, se necessário fosse, de que uma teoria sem uma categoria moral chave é lamentavelmente deficiente.

Em resumo, a escolha pública é apenas um caso extremo de uma teoria neoclássica que encontra pouco apoio nos fatos e é amplamente contradita, precisamente porque não admite os fatores morais como um fator significativo, distinto, explicativo e preditivo.

CODETERMINAÇÃO E EFEITOS DE INTERAÇÃO

A posição básica da socioeconomia

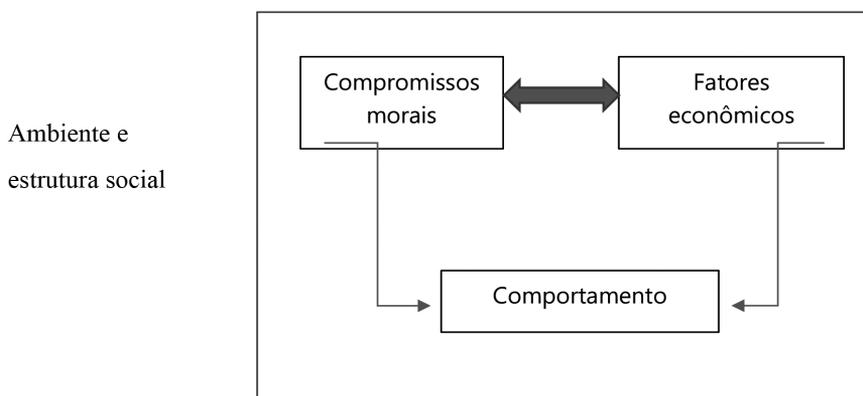
A posição afirmada aqui não é o oposto da escolha pública ou da neoclássica. O paradigma Eu&Nós não sustenta que as pessoas simplesmente internalizam o código moral de sua sociedade e o seguem, imunes ao autointeresse, ou permitem que seja definido pelos valores de sua sociedade. A posição é: 1. que os indivíduos estão, simultaneamente, sob a influência de dois conjuntos principais de fatores – seu prazer e seu dever moral (embora ambos reflitam a socialização); e 2. há importantes diferenças na extensão em que cada um desses fatores opera sob as diferentes condições históricas e sociais e em diferentes personalidades sob as mesmas condições. Portanto, um estudo da dinâmica das forças que moldam os dois tipos de fatores e suas forças é uma base essencial para uma teoria válida do comportamento e da sociedade, incluindo o comportamento econômico, teoria a que nos referimos como socioeconomia.

«98»

O conceito de codeterminação socioeconômica moderada e deontológica é apresentado como uma hipótese alternativa ao reducionismo dos economistas neoclássicos, ou seja, a noção de que as pessoas agem moralmente apenas na medida em que isso faz sentido em termos econômicos. “A teoria econômica [...] tende a sugerir que as pessoas são honestas apenas na medida em que têm incentivos econômicos para fazê-lo”. (JOHANSEN apud SEN, 1977, p. 332; CLONINGER, 1982) Tobin (1972, p. 55) sugeriu que as atitudes refletem amplamente realidades econômicas objetivas. Essas afirmativas conflitam com muitos comportamentos facilmente observáveis. Afinal, a maioria dos homens e das mulheres se abstém de prostituir-se às escondidas não porque o pagamento é baixo, as horas são longas, faltam informações sobre como proceder, o retorno sobre os desembolsos de capital é pouco atrativo, nem porque é necessária uma forte capitalização ou extensa pesquisa e desenvolvimento.

Uma vez que se reconheça que é produtivo tratar os compromissos morais como um fator separado da busca pelo prazer, o próximo passo é perguntar qual é a relação entre esses dois fatores. Parece que, *enquanto ambos afetam o comportamento, eles também afetam um ao outro. E esses efeitos fluem nos dois sentidos*, e não apenas os fatores morais afetam os fatores econômicos ou vice-versa. Embora o peso relativo desses dois fatores principais e o tamanho dos efeitos de sua interação variem sob condições diferentes, em geral, cada fator é apenas parcialmente modelado pelo outro; isto é, cada fator possui uma considerável medida de economia. O quadro a seguir resume essas afirmações.

FIGURA 1 – Interação entre fatores morais e econômicos no comportamento



Fonte: produzida pelo autor.

Estudos de codeterminações

Um estudo particularmente esclarecedor de Grasmick e Green (1981) trata do papel da dissuasão (pelo uso de punição, isto é, custo) e dos compromissos morais na contenção do crime. Os entrevistados foram questionados se haviam cometido vários atos criminais e imorais no passado e se pensavam em cometê-los no futuro. Em seguida, foram convidados a “estimar as chances de *você* ser preso pela polícia se fizer cada uma dessas coisas”. A questão foi redigida assim porque os autores acreditavam que “para ser consistente com a perspectiva utilitarista, medidas da *certeza* de punição percebida devem ser feitas do ponto de vista do respondente”. (GRASMICK; GREEN, 1981, p. 3) Depois, os respondentes foram questionados sobre “qual o tamanho do problema que essa punição criaria em sua vida”, a fim de explicar o fato de que a mesma punição tem efeitos diferentes em pessoas diferentes. Para medir o compromisso moral, foram utilizadas respostas verbais revelando as atitudes dos participantes em relação a uma série de atos criminosos; medidas semelhantes foram usadas em uma pesquisa anterior. (GRASMICK; GREEN, 1981, p. 5) Foi solicitado às pessoas que ordenassem os atos em termos de quão errados eles os consideravam (nunca, raramente, às vezes, geralmente e sempre). O resultado foi de que as três variáveis independentes se correlacionaram significativamente. Ou seja, *tanto a dissuasão quanto os compromissos morais afetaram a predisposição para cometer um crime ou violar um valor moral.*

⟨99⟩

TABELA 2 – Correlações entre variáveis na predisposição ao crime

CORRELAÇÕES BIVARIADAS ENTRE TODAS AS VARIÁVEIS COMPOSTAS				
Variável	Certeza	Severa	Moral	Violação-P
Certeza de prisão percebida (certeza)	–			
Severidade do castigo percebida (severa)	.31	–		
Compromisso moral (Moral)	.21	.28	–	
Violação passada autodeclarada (Violação-P)	-.34	-.27	-.42	
Violação futura estimada (Violação-F)	-.24	-.30	-.55	.71

* Todas as correlações são significativas mais além do nível 0.001.

Fonte: Grasmick e Green (1981, p. 6).

«100»

Os efeitos independentes de valores e preços foram examinados em estudos sobre consumo de energia. Grandes aumentos repentinos nos preços incentivaram as pessoas a consumirem menos energia. Os efeitos de mudanças menos drásticas, nos preços ou em outros incentivos pecuniários, como créditos tributários em favor do clima, foram mais ambíguos em seus resultados. Ao mesmo tempo, valores, como o compromisso de ajudar os outros, tiveram um impacto significativo. (STERN, 1984, p. 72)

O papel combinado de informações e valores foi estudado em um experimento de campo de quatro anos com preços atualizados da eletricidade residencial em Wisconsin. Os indivíduos foram designados experimentalmente para uma variedade de estruturas de tarifas de eletricidade. Os indivíduos que acreditavam que a demanda reduzida em períodos de pico seria bom para a comunidade, por exemplo, ao permitir que as concessionárias desligassem usinas de energia ineficientes e poluentes, e que também acreditavam que as famílias como grupo poderiam fazer uma grande diferença no pico da demanda sentiam uma obrigação moral de diminuir o uso de eletricidade em períodos de pico. (BLACK, 1978)

As pessoas que sentiam a obrigação de mudar seu comportamento tinham contas de energia elétrica mais baixas do que as que não sentiam obrigação moral, mas de quem eram cobradas as mesmas tarifas de eletricidade. O efeito da obrigação foi maior que o dos diferenciais de preço entre os horários de pico e fora do pico, mesmo quando estes eram tão elevados como oito para um.

(HEBERLEIN; WARRIMER, 1983) Especialmente relevante para o problema em questão é uma análise de trajetória tripla, conduzida por Heberlein e Warriner. As duas primeiras simplesmente correlacionaram a relação de preços (pico com não pico) com o uso de eletricidade no pico e a intensidade da obrigação e uso moral e encontraram “efeitos diretos independentes do preço e do compromisso”. (HEBERLEIN; WARRIMER, 1983, p. 123) Os autores consideraram que, “todavia, o nível de compromisso pode ser devido em parte ao preço da eletricidade no pico. Se fosse esse o caso, uma teoria de atitudes e comportamentos morais pode ser simplesmente subsumida pela teoria econômica”. Para excluir essa possibilidade, uma análise da terceira trajetória combinou os dois fatores em um modelo com o preço estabelecido antes do compromisso. Descobriram que a influência do preço no compromisso era pequena, representando menos de 1% da variância, estatisticamente não significativa. (HEBERLEIN; WARRIMER, 1983, p. 124)

Outro estudo correlacionou renda e atitudes sociais/morais com conformidade fiscal (medida pela propensão a não pagar impostos devidos). Constatou que a renda se correlacionava um pouco mais fortemente com a conformidade do que as atitudes morais, mas somente depois que o estudo agrupou a renda de todas as fontes, enquanto separava a alienação (um senso de rejeição do regime de governo, políticas ou valores) em seis fatores. Mesmo com esse procedimento, a correlação de conformidade com o nível de renda foi de 0,3024, seguida de uma correlação com desconfiança de 0,2955, com suspeita (“outros trapaceiam”) de 0,2788, e assim por diante. (SONG; YARBROUGH, 1978, p. 447) Desconsiderando a questão da força relativa, claramente ambas as atitudes, econômicas e morais, estão em ação. Ambas parecem responder por porções significativas da variância, e não apenas refletem uma à outra.

CAPÍTULO 5

A IRREDUTIBILIDADE DO COMPORTAMENTO MORAL

O exame do comportamento mostra que os indivíduos que procuram cumprir seus compromissos morais se comportam de forma sistemática e significativamente diferente daqueles que agem para incrementar seus prazeres. Este capítulo explica essas diferenças. Sem dúvida, a conduta é geralmente codeterminada, refletindo ambas as utilidades. Portanto, uma formulação tecnicamente precisa é: as pessoas se comportam de forma sistemática e significativamente diferente na medida em que seu comportamento é motivado por compromissos morais, e não por prazer. Essa qualidade dos compromissos morais foi notada por um dos principais filósofos utilitaristas, John Stuart Mill, embora se referisse a eles como “sociais”. Mill (apud NISBET, 1981, p. 42) escreveu que “certas utilidades sociais [...] são muito mais importantes e, portanto, mais absolutas e imperativas do que outras, como a classe”, e essas utilidades são “resguardadas por um sentimento não apenas diferente em grau, mas também em espécie”.

Além de documentar as diferenças de comportamento, este capítulo também fundamenta a tese apresentada anteriormente de que é produtivo ver as escolhas como eventos de vários estágios e de vários níveis, nos quais as considerações morais e de prazer são combinadas de formas complexas. E as evidências reforçam a visão de que não é produtivo considerar os compromissos morais como apenas mais uma fonte das preferências dos consumidores,

sugerindo-se que os compromissos morais são mais bem entendidos como uma categoria significativa e “irreduzível”. Além disso, as evidências sugerem que objetos influenciados por compromissos morais e os que são fontes de prazer não podem ser “intercambiados” da mesma forma que objetos de consumo são trocados entre si e que esses intercâmbios, à medida que ocorrem, são pobremente conceitualizados pelos modelos do mercado. Finalmente, veremos que as pessoas buscam um equilíbrio entre seus compromissos morais e seus prazeres (uma “mistura” criteriosa), em vez de buscar maximizar um ao outro.

Como indicamos desde o início, este trabalho é de desenvolvimento de paradigma e construção de teoria. As evidências apresentadas têm caráter ilustrativo, não conclusivo. A expressão “é esperado” é usada para lembrar ao leitor que as afirmações são hipóteses, em vez de declarações finais.

TENACIDADE, APRENDIZAGEM E CUSTOS DE TRANSAÇÃO

Quanto mais os indivíduos agem sob influência de compromissos morais, mais se espera que perseverem (quando as circunstâncias mudam). Por outro lado, quanto mais os indivíduos se guiam pelo prazer ou autointeresse, por exemplo, calculando custos e benefícios, menos provável é que perseverem. Como resultado, espera-se que os compromissos morais “alonguem” a curva de aprendizado e aumentem os custos de transação quando as mudanças favorecidas pela racionalidade econômica não são coerentes com os compromissos morais.

«104»

A curva de aprendizagem registra o tempo gasto e os custos envolvidos na melhoria do desempenho. Isso reflete o fato de que, diferentemente do que supunham os antigos economistas e alguns ainda supõem, as pessoas que recebem informações não as absorvem instantaneamente. Quanto mais fortemente inclinada está a curva, menores os custos de aprendizagem; quanto mais alongada, maiores os custos. O nível dos custos de aprendizagem, o formato da curva, é determinado em parte por fatores não morais (por exemplo, a complexidade da informação a ser absorvida). No entanto, supondo que todos esses fatores sejam iguais, espera-se que a aprendizagem seja mais lenta e mais cara quanto maiores forem as objeções morais ao que está sendo ensinado. Uma reanálise dos dados de Coleman sobre as escolas norte-americanas sugere que o desempenho dos alunos é afetado por quão *legítima* (isto é, moralmente adequada) eles consideram a lição de casa que lhes foi atribuída e quão justas veem a avaliação que seus professores fazem dos seus esforços. (ETZIONI, 1984b, p. 26)

O conceito de “custos de transação” foi introduzido pelos economistas para ajudar a explicar a “aderência”, o fato de as pessoas não modificarem seu comportamento, mesmo que tais modificações lhes sejam vantajosas, se os custos de modificação excederem o ganho esperado. Entre os fatores que afetam o nível dos custos de transação estão os compromissos morais. Por exemplo, quanto mais forte o compromisso moral, maior o retorno necessário antes que os indivíduos envolvidos violem seus contratos implícitos ante as circunstâncias econômicas que favorecem tal violação; de fato, absorverão mais perda econômica para seguir mantendo essas obrigações. Um exemplo: é considerado “impróprio” que os professores aceitem uma oferta de outra universidade em maio para começar a lecionar em setembro, porque é difícil substituir o corpo docente tão tarde no ano acadêmico. Diz-se que esse senso de “ser impróprio” é mais forte em algumas universidades (Ivy League?) do que em outras (Red Brick?).¹ Portanto, é esperado que seja necessário um diferencial salarial maior para transferir em maio um professor do primeiro tipo de universidade do que do segundo tipo. Ou seja, o comportamento moral é mais “aderente” que o amoral.

Os compromissos morais reduzem o que os economistas chamam de “riscos morais” (para definição, consultar o capítulo 14, subseção “Fatores normativos e políticas econômicas”). Especificamente, *quanto mais forte for a subscrição moral de contratos implícitos, menores serão os custos de transação, resultando em menor necessidade de comprar uma proteção de cobertura* (caso os recursos não sejam entregues ou os trabalhadores parem, e assim por diante) e gastar recursos em ações legais (como redigir contratos explícitos e os litígios para executá-los). Embora a referência aqui seja a situações específicas, por exemplo, diferenças entre os setores em que se pode (“geralmente”) confiar na palavra *versus* aqueles em que essa confiança está menos assegurada, o mesmo ponto tem sido estabelecido com relação a sociedades inteiras. É comum notar que, devido ao fato de que é impossível proporcionar policiais, contadores e inspetores suficientes para verificar mais do que uma pequena parcela de todas as transações que ocorrem, as economias e as sociedades exigem que a maioria das transações seja baseada no cumprimento voluntário. Isso, por sua vez, é significativamente afetado pelo nível relativo de moralidade dentro de uma determinada sociedade (ou subsociedade) em determinado período

«105»

1 A Ivy League é um grupo formado por oito das universidades mais prestigiadas dos Estados Unidos: Brown, Columbia, Cornell, Dartmouth, Harvard, Pennsylvania, Princeton e Yale. Red Brick é uma denominação utilizada para designar um conjunto de seis universidades do Reino Unido, fundadas nos maiores centros industriais em fins do século XIX: Birmingham, Liverpool, Leeds, Sheffield, Bristol e Manchester (N. do T.).

histórico. Por exemplo, quando a corrupção em uma sociedade é alta, ela atua como uma importante drenagem da performance econômica.

Resistência anormalmente alta à mudança (inesperada baixa elasticidade) é outro indicador da tenacidade causada por compromissos morais. Isso pode ser visto mesmo em atividades habituais, como fazer compras. Por exemplo, a demanda dos consumidores por uma determinada marca de café é geralmente bastante elástica; no entanto, quando o café instantâneo foi introduzido pela primeira vez, ele foi considerado “inapropriado”; servi-lo era visto como uma forma “preguiçosa” de tratar o cônjuge ou o convidado. Eram necessários custos de promoção maiores que o normal (uma medida empírica de resistência) para obter aprovação para o café instantâneo (que ainda não tem aprovação completa). Pelas mesmas razões, os que introduziram misturas para bolos acharam aconselhável oferecer misturas que deixassem um ou dois passos para as donas de casa, como adicionar ovos, mesmo que uma mistura totalmente pronta para uso exija menos esforço e, portanto, deveria ter parecido mais atraente. Mais recentemente, à medida que os maridos se tornaram mais sensíveis aos direitos das mulheres, a resistência à realocação de executivos aumentou significativamente, a ponto de se tornar menos frequente. Muitas empresas que costumavam mudar seus executivos uma vez a cada três anos, agora, os mudam com muito menos frequência, em decorrência dos novos valores de igualdade de gênero.

«106»

Em outras palavras, na medida em que os compromissos morais incrementam os recursos que podem ser dedicados à atividade econômica, e não à supervisão e verificação, um nível mais alto de moralidade aumenta a produtividade e o produto interno bruto. (Para evidências dos roubos de funcionários e outros crimes na redução da produtividade, consultar Denison, 1979.)

PREFERÊNCIAS “SUJAS” E NEGOCIAÇÕES EMBARAÇOSAS

Neoclássicos tendem a supor que preferências são inequívocas (“limpas”). Dado um preço e um produto, espera-se que o consumidor de um determinado nível de renda prefira comprar ou recusar claramente o produto. Se for oferecido um produto idêntico a um preço mais baixo, supondo que não haja custos de transação, espera-se que o consumidor mude para comprar o produto mais barato, e assim por diante. A evidência da existência de *ambivalência* – seja sua fonte o conflito entre moral e prazer, exigências morais concorrentes ou prazeres concorrentes – põe dificuldades à economia neoclássica.

No modelo “padrão”, deveria surgir apenas quando os consumidores são indiferentes a várias combinações de mercadorias. O artigo principal de uma edição da *American Economic Review*, publicação acadêmica oficial da American Economic Association, dedica-se ao quebra-cabeça de pessoas cujo comportamento se diz que reflete simultaneamente duas preferências incompatíveis. (SCHELLING, 1984b) Por exemplo, um anfitrião é abordado em uma festa e é informado que, quando o hóspede fica bêbado, o anfitrião deve recusar o pedido dele pelas chaves do carro. Qual é a preferência do hóspede? Se é dirigir bêbado, então por que pedir para que não lhe entreguem as chaves? Se é não dirigir bêbado, por que pedir as chaves? Há muitos outros exemplos e uma considerável discussão cerca o dilema. (AINSLIE, 1985; ELSTER, 1985b; SCHELLING, 1985) Existe, é claro, apenas porque a teoria pressupõe que as pessoas têm apenas uma preferência clara, refletindo uma utilidade.

Em contraste, muitos psicólogos esperam que as pessoas enfoquem *cada ato* com uma mistura de motivos em parte incompatíveis. Os neoclássicos argumentam que esses diversos motivos estão “agrupados” na preferência pessoal, revelada na única coisa que a pessoa faz no final sob determinados limites. Isso desconsidera: 1. o estado de espírito e os sentimentos que precedem, acompanham e seguem o ato (por exemplo, quão “mal” *versus* quão “bem” a pessoa se sente em relação ao ato); e 2. o fato de que esses sentimentos geralmente tendem a ter *consequências comportamentais* em um momento posterior. Espera-se que nossa compreensão do comportamento das pessoas e nossas previsões melhorem à medida que esses sentimentos são levados em consideração. É verdade que a mescla de motivos pode incluir outros conflitos que não focamos aqui; por exemplo, um conflito entre duas emoções. Todavia, um modelo de Eu dividido é particularmente aplicável às avaliações morais dos produtos, porque, como discutido anteriormente, eles frequentemente entram em conflito com a avaliação do prazer que a pessoa faz desse mesmo produto. Um caso importante nesse ponto é a atitude em relação a “adquirir” (ter) filhos. Economistas que comparam crianças a bens de consumo duráveis erram quanto à profunda ambivalência que os filhos suscitam. Os pais podem notar que ter filhos é muito caro, mas também tendem a relutar em pensar sobre esses custos em vista do valor moral especial atribuído aos filhos. (ZELIZER, 1985) (Para discussões similares sobre outros produtos, consultar Douglas, 1979, 1984; e Thompson, 1979.)

Nossa discussão apresenta a seguir evidências e elabora ainda mais a hipótese geral de que as trocas são multifacetadas, e essa qualidade é, em parte, afetada por fatores morais e requer profundas modificações no paradigma predominante de comportamento, especialmente no comportamento de troca.

Culpa

Como as “preferências” morais e de prazer são qualitativamente diferentes, produtos ou meios para satisfazê-las não podem simplesmente ser “trocados” ou substituídos uns pelos outros da maneira como vários bens de consumo podem ser. A possibilidade de serem substituídos, porém, é um pressuposto essencial para o conceito básico de mercado empregado pela economia clássica. Se minha utilidade marginal me diz, sob certas condições, para comprar mais laranjas e menos maçãs, não restará gosto residual (ou resíduo) de culpa ou vergonha, tampouco o sentimento de afirmação de ter feito a coisa certa, que se produz, digamos, ao ter cuidado com os sem-teto. Por outro lado, *quando as pessoas violam seus compromissos morais para melhorar seus prazeres ou renunciam ao prazer para cumprir seus compromissos morais, espera-se que tais sentimentos precedam, acompanhem ou sigam essas ações*, e esses sentimentos, por sua vez, têm *consequências comportamentais*.

«108»

Em experimentos, pessoas que foram primeiro induzidas a mentir tiveram uma probabilidade duas vezes maior de se voluntariar para realizar uma tarefa do que aquelas que não mentiram. (FREEDMAN, 1970, p. 156) E 55% dos compradores que acreditavam ter quebrado uma câmera em uma loja se ofereceram para ajudar outro comprador em um incidente simulado, em comparação com 15% de um grupo de controle que não ajudou. (Estes e outros estudos foram revisados por Rushton, 1980, p. 43-44.) Indivíduos que pensaram ter dado uma descarga elétrica estavam subsequentemente três vezes mais dispostos a ajudar os outros do que aqueles que pensavam ter apenas “buzinado” outros com instrumentos de ruído. (CARLSMITH; GROSS, 1969) A relação é frequentemente mais complexa: uma única transgressão pode levar a alguma culpa, mas apenas o efeito cumulativo de vários incidentes levará a um ato de remorso. Se um equivalente econômico puder ser dado a esse comportamento, seria semelhante a cobrar dos consumidores retroativamente, mas irregularmente, por compras anteriores, ou cobrando uma taxa adicional pelos produtos que já consumiram, ou cobrando algum “extra” por um produto diferente daquele que compraram! (Muitas vezes, a culpa transborda e se prende a outros produtos, aparentemente não relacionados.) Os produtos acabam sendo relacionados seguindo modos que nada têm a ver com substituições, complementaridade ou preços relativos. Por exemplo, após diversas compras de doces, uma pessoa pode comprar tênis de corrida.

As consequências comportamentais incluem sequências ou ciclos em que um ou mais atos ilícitos são seguidos por ataques de comportamento moralmente aprovados *e/ou uma maior busca ou compromisso com a “reabilitação”* (ou

expição) por meio de um comportamento moralmente aprovado. Diversos experimentos mostraram correlações positivas entre atos “pró-sociais” (por exemplo, doações para caridade) e “transgressões” anteriores, sendo essas correlações interpretadas como resultado da “estimulação de culpa”. (CARLSMITH; GROSS, 1969; SADALLA; WALLACE, 1966)

Dissonância, estigma e negação

Espera-se que conflitos entre motivos de prazer e compromissos morais, assim como outras situações descritas pelos psicólogos como governados pela dissonância,² levem à inação – na medida em que alguém fique preso entre forças conflitantes, até que a dissonância seja reduzida – e à negação (age-se de uma forma, mas finge-se ou acredita-se firmemente que se age de forma diferente). Um exemplo simples dos efeitos de dissonância é encontrado na mudança de atitude em relação à compra parcelada. De 1967 a 1977, houve uma redução acentuada na proporção de norte-americanos que julgavam “ruim” a compra a prazo, com uma queda de 40% para 15%. No entanto, não houve quase nenhuma mudança na proporção de famílias que realmente utilizaram-se de compras parceladas no período (CURTIN; NEUBIG, 1979, p. 1-2), pois a proporção aumentou apenas 2%. Os demais se tornaram ambivalentes, citando tanto méritos como deméritos (CURTIN; NEUBIG, 1979, p. 2), e, portanto, não agiram, não compraram de forma parcelada.

Maital (1982, p. 142-143) frisa que o sucesso dos cartões de crédito e do crédito com cheque bancário pode ser atribuído ao fato de permitir às pessoas que se endividem sem terem que lidar com a dissonância entre o sentimento de que “estar em débito é errado” e o seu desejo de usar crédito. As pessoas não percebem esses débitos como empréstimos ou dívidas. A dissonância afeta o modo como as pessoas investem: Klausner (1984) observa que indivíduos que escolhem entre duas ações frequentemente proclamam os méritos daquela que escolheram, ignorando suas falhas, menosprezando os méritos das outras ações e enfatizando suas desvantagens. O resultado é que a pessoa “amplia cognitivamente a distância” que percebe “que há entre o que foi realmente selecionado e o que foi rejeitado”. (KLAUSNER, 1984, p. 73)

Também cabe mencionar o achado de Moffit de que amplas proporções de pessoas aptas para receberem benefícios da assistência social a recusam por causa do estigma a ela associado. O índice de participação em alguns programas não

⟨109⟩

2 Sobre o termo, ver Festinger (1957, 1974). Para uma aplicação por economistas, ver Akerlof e Dickens (1982).

passa de 43% (AFDC-U),³ sendo 38% destes aptos ao Food Stamp Program.⁴ Ele considera esse comportamento uma violação do que é “talvez a premissa mais básica da teoria econômica da demanda do consumidor [...] a de que ‘mais é melhor que menos’ [e] a premissa de que ‘bens são bons’”. (MOFFIT, 1983, p. 1023) Moffit destaca que, para os indivíduos que ele pesquisou, a renda não é simplesmente renda; importa de onde vem. O estigma está associado a alguns tipos de dinheiro, tornando-os menos desejáveis que outros. Mais relevante ainda, o estigma está associado à simples participação no programa assistencial e não varia com a quantidade recebida. (A tentativa de tratar esse problema dentro de uma estrutura de monoutilidade é discutida a seguir.)

Uma indicação de negação pode ser notada na *busca de um meio menos visível de alcançar o resultado almejado*. Por exemplo, os produtores norte-americanos de açúcar, muitos dos quais adotam uma filosofia política conservadora, consideram doações e subsídios governamentais uma fonte de vergonha. Por isso, eles lutaram por uma forma menos visível de apoio governamental. (NEW YORK TIMES, 14 jan. 1979) Eles obtiveram empréstimos do governo para os quais depositaram açúcar como garantia. Se o preço do açúcar subisse acima de um nível acordado, os agricultores venderiam o açúcar e pagariam os empréstimos; do contrário, o governo poderia assumir a garantia, mas não poderia vendê-la ou mesmo doá-la. O alto custo desse programa em comparação com o custo de subsídios diretos dá uma ideia do peso do fator moral (estigma). Por exemplo, o custo de manuseio, armazenamento e transporte de açúcar no ano fiscal de 1979 totalizou US\$ 2.521.403, de um custo total do programa de US\$ 89.909.447. Nos anos seguintes, em que não se adicionou nenhum açúcar ao já armazenado, esses custos seguiram sendo produzidos. Por exemplo, no ano fiscal de 1981, somavam US\$ 1.166.305.⁵ Além disso, o açúcar armazenado se deteriorou rapidamente. (NEW YORK TIMES, 14 jan. 1979), depreciando o capital.

Os conservadores produtores de açúcar não optaram simplesmente pelo agradável aumento da renda por conta de subsídios do governo e preferiram a posição menos agradável, mas moralmente mais apropriada, de não aceitar ajuda. Eles optaram por fazer com que o governo tenha uma despesa

3 Aid to Families with Dependent Children – Unemployed Father (N. do T.).

4 Moffit (1983, p. 1023). Outros fatores além do estigma que provavelmente influenciam incluem falta de informação sobre como entrar no programa e obstáculos deliberadamente estabelecidos pelas autoridades para desencorajar a inscrição, por razões orçamentárias.

5 Calculados a partir de dados fornecidos por Frank Briggs, do Departamento de Agricultura dos Estados Unidos.

ainda maior para mitigar os sentimentos de culpa que acompanharam a sua decisão de escolher o prazer de uma renda mais alta do que a adesão a um princípio moral, o que lhes permite “negar” que obtêm “ajuda” do governo. Quer dizer, essa escolha não permite intercâmbios limpos, e o fator moral complicador tem um custo visível.

Estresse: diminuição da capacidade

Espera-se que os conflitos entre valoração do prazer e valoração moral de um produto – sendo o mecanismo psíquico específico que ativa o conflito a culpa, a negação ou outro – resultem em estresse intrapsíquico, que, por sua vez, produz custos que não são de informação ou custos de transação: eles diminuem a capacidade do ator. Um amplo conjunto de pesquisas mostra que, sob estresse, a tomada de decisão das pessoas se torna menos racional (se agir racionalmente significar o uso de informações disponíveis, tirar conclusões apropriadas, e assim por diante). Uma fonte importante de estresse é “vender” as virtudes nas quais se acredita e, ao fazê-lo, “prostituir” a si mesmo. (Para discussão do conceito de racionalidade, consultar o capítulo 8; para discussão dos fatores que determinam o nível de racionalidade, consultar o capítulo 9. Um trabalho importante de Janis e Mann, 1977, mostrando os efeitos da ansiedade na tomada de decisão é revisado no capítulo 7.)

«111»

A discussão até aqui mostra que os compromissos morais não podem ser trocados por atos prazerosos sem consequências internas e comportamentais. Note-se que muitos psicólogos, de Sigmund Freud a Herbert Marcuse, argumentaram que o inverso também é verdadeiro: desejos ou prazeres básicos não podem ser sublimados em compromissos morais ou em comportamentos socialmente aprovados com pleno êxito e sem inconvenientes. Isso, é claro, proporciona um suporte a mais à tese de que os dois conceitos se referem a comportamentos que são substancialmente diferentes, não intercambiáveis e não redutíveis um ao outro.

Relações contextuais

Enquanto a exposição anterior oferece algumas hipóteses relativamente claras e testáveis, o que segue se refere a um efeito – estabelecer um contexto, criar um “clima” – que é mais difícil de conceituar e operacionalizar. A exposição está incluída aqui devido à sua importância potencial. Nosso ponto de partida é a observação de que os valores morais tendem a gerar relações *difusas* entre

uma disposição contextual ampla e uma relação aberta de condutas específicas, uma relação que é radicalmente diferente daquela descrita nos modelos mecanicistas. A noção de que se deve ser “justo” ou “leal” com os próprios funcionários proporciona um bom exemplo. Uma abordagem mecanicista pressupõe que existem conjuntos de obrigações específicas que estabelecem, por exemplo, que se uma funcionária trabalhou para uma empresa por “X” anos e trabalhou bem (definido, digamos, por ter alcançado elevada pontuação por parte dos supervisores), a empresa deveria fazer certas coisas por ela, como presentear-lá com um relógio de ouro ou avisá-la 30 dias antes de ser demitida (embora seu contrato exija apenas 15) e conceder o pagamento da indenização.

Os sociólogos têm argumentado, porém, que os compromissos tipicamente morais não são estruturados dessa maneira, mas são “difusos” e abertos. (PARSONS, 1937) Assim, especialmente nas pequenas empresas, muitas vezes, há uma sensação mal definida, mas eficaz, de que há “certas” obrigações com funcionários leais e antigos e que “se deve” fazer “algo” por eles. Uma grande variedade de comportamentos, que diferem muito quanto ao custo econômico, pode satisfazer essa obrigação. Da mesma forma, quando existem obrigações explícitas, muitas vezes, há a sensação de que se deve fazer “mais”, e o que constitui esse “mais”, de novo, é mal definido.

⟨112⟩

Muitas relações empregador-empregado, especialmente no caso de assalariados e funcionários que de fato têm um posto de trabalho, são, na verdade, muito mais parecidas com os tipos contextuais que acabamos de descrever do que uma relação pura de mercado. O paradigma neoclássico não acomoda facilmente tais relações; tende a favorecer o trabalho por produção e os salários vinculados ao desempenho para reduzir as possibilidades de evasão. Contudo, muitas pessoas trabalham melhor e se sentem menos exploradas nas relações contextuais em que trabalham *em parte* por compromisso moral e são tratadas como seres humanos, e não meramente como mercadorias. (ETZIONI, 1961, 1975)

Leibenstein (1976) aponta que as empresas geralmente compram o *tempo* do trabalhador, mas o fator relevante para a produtividade é o *esforço* do trabalhador. O resultado depende de quão motivado *internamente* é o trabalhador, porque as remunerações baseadas no tempo definem apenas um contexto no qual o desempenho depende de outros motivos – o fator X. Leibenstein estima que ignorar essa consideração motivacional, concentrando-se em sistemas de remuneração, leva à considerável “ineficiência X”, resultando em perdas significativas.

Os compromissos conjugais são outro caso em questão. Ao contrário da cobertura da Blue Cross,⁶ não há um número específico de dias de cuidado que um cônjuge “deve” ao outro, nem existe um ponto em que a obrigação se esgota. Além disso, o afeto pode ser expresso por meio de uma grande variedade de formas, de abraços a flores, que variam muito em custo econômico, mas têm uma qualidade de reforço de contexto comparável. De fato, as tentativas de basear os relacionamentos conjugais em contratos explícitos geralmente fracassam ou abrangem apenas algumas facetas do relacionamento, como a divisão do patrimônio em caso de divórcio.

Deve-se notar ainda que há uma diferença significativa entre trocas explícitas do tipo que normalmente associamos às transações de mercado e a noção de que se faz algo porque contribui para um sistema social que consideramos legítimo ou contribui para o bem-estar geral, mesmo que nos beneficiemos indiretamente desse bem-estar. Por exemplo, um mundo em que o sangue é comprado e vendido sem receita, como qualquer outro produto, pode ser de fato neoclássico. Em contraste, um mundo em que o sangue é doado – em parte por altruísmo, em parte porque se acredita na correção do sistema voluntário, em parte porque sente-se que, caso um dia precisemos de sangue, é mais justo que o tenhamos doado (embora saibamos que não é obrigatório) – é um mundo em que os compromissos morais têm um papel significativo. Esse é o caso, mesmo que exista um vago senso de recompensa por “boas” ações, especialmente se a recompensa for, em grande parte, viver em um mundo que é mais moral. (KENNETT, 1980; TITMUSS, 1970)

«113»

Dar muitos presentes é contextual: os presentes geralmente servem para reafirmar relacionamentos. As pessoas esperam algum retorno, mas essa não é a única ou a principal razão de dar; e não é uma troca específica, olho por olho, definida pelas regras das transações, mas definida pelo desejo de manter o relacionamento e o que for considerado um equilíbrio justo. O que é considerado justo é, por sua vez, moralmente definido.

Muitos comportamentos econômicos que envolvem confiança (por exemplo, entre fornecedores e clientes) e lealdade (entre postos e dentro dos postos) parecem ser contextuais: as obrigações são vagas em detalhes; produtos cujos custos variam muito parecem ser intercambiáveis, desde que sejam comparáveis em seu valor simbólico (relógios de ouro versus pagamento indenizatório)

6 Blue Cross é uma instituição de caridade fundada no Reino Unido em 1897. Tem unidades em diferentes países, atuando mediante o trabalho de funcionários e de voluntários. Nos Estados Unidos, é uma das principais organizações que comercializa planos de saúde (N. do T.).

e as obrigações são difusas, embora não sem limites (por exemplo, há um limite nos dias de doença permitidos a um funcionário leal acima dos especificados no contrato). Ou seja, esses relacionamentos não estão livres do cálculo de custos e benefícios, mas esses cálculos ocorrem dentro da estrutura peculiar e da dinâmica das relações contextuais. O mais importante para o nosso estudo: os valores morais são um importante fator de contextualização. Eles definem, muitas vezes vagamente, o que está dentro do limite e o que está além.

DIFERENÇAS ESTRUTURAIS

Irreversível, granuloso e entalhado

⟨114⟩

Culpa, ambivalência, negação e estresse dizem respeito a sentimentos que precedem, acompanham ou seguem escolhas e que afetam o comportamento individual. Além disso, a estrutura de muitas escolhas, nas quais os compromissos morais têm um papel significativo, é sistematicamente diferente daquelas em que predominam as considerações de prazer. *Espera-se que escolhas relativamente “carregadas” de considerações morais, incluindo muitas escolhas econômicas, sejam extraordinariamente difíceis de reverter (ou seja, tendem a ser irreversíveis), sejam muito “irregulares” (ou altamente descontínuas) e revelem um forte “efeito de entalhe” (uma resistência para ultrapassar um limiar, que torna o comportamento pegajoso antes de passar pelo limiar, sendo que a relutância diminui bastante ou deixa de existir quando completada a passagem).* Tomemos, por exemplo, as decisões sobre o sexo antes do casamento que muitas mulheres costumavam enfrentar. Havia basicamente três posições moralmente reconhecidas: virgindade, ser sexualmente ativa e ser promíscua. Cada qual continha uma grande gama de comportamentos que se considerava ter o mesmo patamar moral; isto é, a decisão era muito irregular. Além disso, uma vez que a mulher tinha “perdido sua virtude” ou era promíscua, tornava-se quase impossível reverter seu *status* moral. Ademais, atos que tiveram grande valor antes de ultrapassar o limiar (ter relações sexuais) passam a ter um valor muito menor uma vez ocorrida a transgressão. Portanto, não há padronização do aspecto em questão.

As mesmas observações básicas podem ser feitas sobre a adesão a serviços de assistência social. Antes de ingressar, um dólar dos serviços sociais pode valer apenas 80 centavos, mas, uma vez dentro e estigmatizado como “cliente de serviços sociais”, o próximo dólar poderá valer 100 centavos.

E mesmo que alguém saia do serviço e não receba mais renda estigmatizada, é provável que o estigma permaneça. Da mesma forma, a contratação do primeiro empréstimo para as pessoas que pensam que estar em dívida é um mal moral, é diferente de alongá-lo ou contratar um segundo. Vender a casa, especialmente se for a primeira vez; mudar para uma cidade diferente, especialmente se for a primeira mudança; e a primeira mudança voluntária de emprego podem revelar esse tipo estrutura devido a fatores morais (e emocionais), tudo em nítido contraste com o que se supõe que sejam as transações econômicas.

Não mercados e mercados pobres

Algumas áreas, como vimos, são isoladas como “sagradas”, no sentido religioso, ou como em um equivalente laico. Uma marca empiricamente verificável dessa separação de reinos é a rejeição inicial de abordagens calculistas, como a análise custo-benefício. Como resultado, espera-se que, *quando os compromissos morais são prevalentes, eles criem não mercados em algumas áreas e mercados pobres em outras.*

Dois exemplos extremos. Os judeus ortodoxos não consideram a possibilidade de comprar ou vender carne de porco, independentemente de qual for o preço, os custos de oportunidade ou os lucros potenciais. Na verdade, eles são conhecidos por darem a sua vida antes de consumir carne de porco. É completamente irrelevante que, se oferecidos US\$ 10 milhões, alguns concordem em comer carne de porco (mostrando que todos têm um preço e, portanto, que a carne de porco é apenas muito inelástica entre judeus ortodoxos). A questão é que esse comércio é impensável entre os judeus ortodoxos e que não vale a pena conceitualizar sua conduta de “compra” de porcos em termos neoclássicos típicos.

Pode-se dizer que isso é um problema para algumas famílias, mas, enquanto elas forem poucas, isso não afeta o mercado de carne suína. (KALT; ZUPAN, 1984, p. 281) No entanto, há produtos importantes que, para a maioria dos membros de uma sociedade, em determinado período histórico, na verdade, não estão sujeitos ao comércio por razões morais – órgãos humanos, por exemplo. Não importa se existem certas pessoas que pensam em vender um de seus rins ou se alguns médicos se ofereceram para criar um banco de órgãos com fins lucrativos. O *Wall Street Journal* de amanhã não apresentará as últimas cotações de “oferta” e “procura” de órgãos, nem há algum outro lugar em que um mercado seja feito desses produtos, devido às fortes objeções morais das pessoas. No total, órgãos humanos não são comercializáveis na maioria

das sociedades, mesmo que algumas transações isoladas ocorram. De fato, a maioria das pessoas nem sequer considera o assunto; é impensável que se comercializem seus órgãos. Da mesma forma, a maioria dos norte-americanos não pensa em mandar seus filhos para pedir esmolas, por maior ou repentina que tenha sido uma queda da renda familiar.

Alguns neoclássicos estudaram a decisão de ter ou não filhos como se fosse algo parecido com a compra de um bem “durável” ou de um bem intercambiável com a compra de outros bens. (BECKER, 1976, p. 169) Parece bastante evidente que, justamente por considerações morais, a decisão de ter um filho é muito diferente da de comprar, por exemplo, um carro. Pode-se comprar um carro de acordo com as especificações quanto à combinação desejada de cor, tamanho, nível de desempenho, prestígio e inúmeras outras “opções”. Se for insatisfatório, poderá ser devolvido, vendido, comercializado ou descartado. Ao “adquirir” uma criança, a pessoa se envolve em uma “roleta biológica” e em uma aventura educacional, sem controle de resultados e com um compromisso moral com o “objeto” ao longo de toda a vida. Não há *recall* e não há garantias. Isso não é para negar que há alguns ganhos analíticos na abordagem de Becker. Por exemplo, o dinheiro gasto em crianças não está disponível para automóveis e vice-versa. A objeção aqui é quanto à sugestão implícita e, às vezes, explícita de que não há diferenças relevantes para o *comportamento de troca* quando a análise diz respeito a produtos que têm um *status* moral específico e àqueles que não têm.

⟨116⟩

Um economista que leu a versão prévia destas páginas escreveu:

Carros e crianças podem ser dispendiosos. Quanto maior a probabilidade de um carro ou uma criança ser dispendioso, sendo tudo mais igual, menor será a demanda. Existem analogias com a venda de carros ou até com a junção deles: pais de crianças com deficiências graves podem internar seus filhos em uma instituição, os pais podem mandar seus filhos para adoção ou até matá-los. Van de Walle argumentou que parte do declínio na mortalidade de bebês e crianças no século XIX, na França, se deveu a melhorias na capacidade dos pais de controlar o tamanho da família. Abandono de crianças, envio de crianças para amamentação na Normandia, dosagem de láudano e abuso infantil eram comuns. Ele argumenta que essas práticas eram métodos com os quais os pais lidavam com um número excessivo de crianças.

Tudo isso pode ser verdade. Diferentes formas de moral prevalecem em diferentes períodos e sociedades e podem explicar parte das diferenças de comportamento. A questão, todavia, não é se fatores econômicos afetam as atitudes em relação às crianças como afetam as atitudes em relação aos automóveis, mas se não há diferenças significativas na estrutura das decisões,

conforme vem sendo indicado aqui. As pessoas negociam com seus filhos ou as trocam por modelos mais desejáveis? A maioria dos pais entra em uma casa em chamas para resgatar os seus filhos, mas não faz o mesmo por seus carros, mesmo que ambos estejam segurados? E assim por diante.

O ponto principal não é que existam tais situações “limite” extremas, mas que, em muitas áreas em que os compromissos morais são fortes, essa parece ser uma das razões pelas quais os modelos de mercado não funcionam bem. Um primeiro “exemplo” é o mercado de trabalho. De fato, mercados de trabalho são muito mais que um exemplo: eles são responsáveis por um grande segmento de todo o comportamento econômico, o que é indicado pelo fato de que os custos de mão de obra representam três quartos de todos os custos de produção, mesmo em uma sociedade altamente industrializada. (KUTTNER, 1985, p. 80) As dificuldades do modelo de mercado começam com considerações elementares, como o fato de que as pessoas não podem ser compradas e vendidas da mesma maneira que os escravizados, devido a fatores morais e legais; e de que o modo como são tratadas afeta sua motivação, seu grau de cooperação e sua produtividade. (Ver McGregor, 1960; *escola de relações humanas*, Mayo, 1933; reportagens da imprensa sobre o sucesso das técnicas japonesas de relações trabalhistas nos Estados Unidos, *Business Week*, 14 jun. 1986. Sobre a qualidade dos programas de vida no trabalho, ver Kerr e Staudohar, 1986; Lincoln e Kalleberg, 1985. Sobre as dificuldades do uso de modelos de mercado para o mercado de trabalho, ver Thurow, 1983.)

Tudo isso se aplica ainda mais fortemente aos “mercados” de trabalho nos quais as pessoas ficam vinculadas por longos períodos de tempo, por contratos implícitos ou explícitos, respaldados por compromissos morais. Muitos trabalhadores, especialmente assalariados, semiprofissionais e profissionais, não são transferidos de emprego em emprego por um mecanismo de preços generalizado, mas, na maioria das vezes, permanecem imóveis. Quando são movidos de posto, é somente após uma negociação individualizada, bem diferente do mecanismo de mercado. Cada “produto” é tratado como se fosse único. Esse não mercado (ou mercado pobre), descrito por vários economistas (AZARIADIS, 1975; BAILY, 1974), “deixou tão intrigados” a muitos deles (BULL, 1983) que procuraram explicá-lo de maneiras diversas, por exemplo, apontando os custos de transação envolvidos na quebra de um contrato ou o dano à reputação da empresa. Esses fatores certamente existem, mas também está de acordo com a experiência e a observação supor que muitas pessoas internalizaram a noção de que é moralmente errado romper contratos. A questão de como esses contratos se aplicam, se estão implícitos (BULL, 1983; HART, 1983), encontra sua solução aqui: na maioria dos casos,

os compromissos morais obrigam as pessoas a não quebrarem contratos. De fato, muitos contratos explícitos são tratados como se fossem apoiados por contratos implícitos que tornam “incorreto” tentar “contorná-los” quando se mudam as circunstâncias.

As análises neoclássicas de custo-benefício de saúde, segurança e bens públicos (como proteção ambiental) enfrentam sérias dificuldades. A causa, que está na raiz de muitas delas, é a ausência de mercados para os produtos envolvidos, porque é considerado imoral negociá-los. Como os produtos não têm preço, os economistas “imputam” valores monetários a vida, integridade e bens públicos, como o ar puro, com base nas situações em que seus preços são revelados indiretamente. Por exemplo, do fato de que as casas próximas a usinas nucleares custam apenas um pouco menos do que casas semelhantes mais afastadas, os economistas deduzem que o valor que as pessoas atribuem a suas vidas é relativamente baixo. Outros estudos se concentram no pagamento de funcionários em diferentes níveis de risco. A sensação de que tais cálculos são estranhos aos fenômenos que eles tentam modelar é reforçada pela constatação de que os mesmos produtos, precisamente por não pertencerem a um mercado, possuem “preços” imputados fortemente divergentes. Por exemplo, em 1984, a vida era avaliada em US\$ 3,5 milhões pela Occupational Safety and Health Administration, em US\$ 650 mil pela Federal Aviation Administration e de US\$ 400 mil a US\$ 7 milhões pela Environmental Protection Agency. (NEW YORK TIMES, 26 out. 1984) Os resultados são altamente afetados pelo sistema de cálculo utilizado. Medições baseadas nos ganhos que uma pessoa fatalmente ferida teria obtido se completasse uma vida profissional inteira – um sistema que valoriza como zero a vida após a aposentadoria e também como zero a vida das donas de casa – produzem estimativas bastante baixas. Medições que dependem de prêmios de jurados e de pagamentos de seguros geram valores muito mais altos. Outros métodos produzem resultados ainda diferentes. Depois que um preço é colocado na vida e em outros itens que normalmente não são comprados ou vendidos, economistas neoclássicos os modelam como se fossem comercializáveis e tentam prever o comportamento com base nesses valores imputados. Os resultados geralmente são bastante duvidosos. As dificuldades são ilustradas pela constatação de que os preços do sangue nos Estados Unidos não variam, embora sua qualidade – em termos de probabilidade de conter hepatite – possa variar em um fator de dez (KESSEL, 1980, p. 75-76), muito distante do que um modelo de mercado poderia prever.

Goodin (1985) assinala que os economistas tendem a presumir que, se pudermos compensar as pessoas, podemos fazer “qualquer coisa” com elas. Afinal, elas escolhem livremente aceitar o intercâmbio. Segundo o autor, isso

desconsidera duas distinções importantes: as escolhas nas quais o Estado está legitimado a “tomar o poder” (sem esperar nenhuma compensação) e as escolhas que são “inadmissíveis” (mesmo com compensação). Entre as coisas que o Estado pode tomar moralmente, sem compensação, estão a liberdade dos criminosos durante o encarceramento determinado por um tribunal, os direitos dos proprietários de carros grandes quando sobe o preço do combustível e os direitos daqueles a quem se impede de construir um prédio de escritórios quando a casa é declarada de interesse histórico. Áreas inadmissíveis são evidentes, da escravidão aos mercados de bebês. O escândalo pelo “comércio” de filhos de mães de aluguel ressalta esse ponto, em vez de refutá-lo. Seria absurdamente estúpido concluir que, pelo fato de que algumas mulheres “vendem” seus bebês por US\$ 10 mil, esse é o valor de mercado típico das crianças e seguir tirando conclusões de que os pais são “ineficientes” porque os custos excedem enormemente o preço do produto. Há também um mundo de diferenças entre compensar uma perda causada inadvertidamente e permitir que ela aconteça deliberadamente, devido à moralidade das intenções envolvidas e aos efeitos colaterais sobre o sistema moral. Compensar a família de um piloto cujo avião colidiu com outro é diferente de recusar a instalação de tecnologias de alerta de colisão (supondo que não há diferenças significativas nos custos).

⟨119⟩

Certo, esses são assuntos históricos e culturais. O que é considerado uma troca justa ou um comércio adequado é em grande parte uma questão da moral específica de uma determinada sociedade (ou de uma subsociedade, como uma classe ou região) e de um período histórico. O sangue é comercializado nos Estados Unidos, ao passo que não é na Grã-Bretanha. (TITMUSS, 1970) Agora nos causa repulsa a ideia de que, em 1863, se pudesse comprar isenções de serviço militar por US\$ 300 (WALZER, 1983, p. 98) ou indulgências na Igreja antes da Reforma, mas isso era aceitável naqueles dias e lugares. E apesar de argumentarmos que a maioria dos pais norte-americanos de classe média não consideraria mandar seus filhos pedirem esmolas se repentinamente enfrentassem um déficit financeiro, obviamente, esse não é o caso de pais de classes e países pobres.

Um economista que sistematicamente se opôs à introdução de fatores morais na análise do comportamento escreveu ao autor:

Suspeito que não observamos essas práticas nos Estados Unidos com muita precisão porque a renda não cai o suficiente para induzir esse comportamento, em parte devido ao nosso sistema de assistência social, que proporciona padrões mínimos de vida. As leis proíbem essas atividades e os pais que mandassem seus filhos pedirem esmolas os perderiam.

Ou seja, seus filhos seriam tutelados pelo poder público. Nas Filipinas e na Índia, é comum que as crianças peçam esmolas. A razão tem pouco a ver com moralidade. Estou seguro de que os católicos filipinos são tão morais quanto os católicos irlandeses de Boston e os hindus da Índia. Quando a renda da família, sem as contribuições das crianças, for de apenas (digamos) US\$ 100 por ano e uma criança puder trazer outros US\$ 25 a 50 por ano pedindo esmolas, então os benefícios dessas contribuições superam os custos.

Acerca do serviço militar, o economista acrescentou:

Nem todos sentem repulsa pela venda de isenção do serviço militar. Suspeito que muitos economistas achem esse sistema atraente (se já não tivéssemos um exército voluntário pagando um salário para atrair um número suficiente de alistados). Existem argumentos de eficiência e equidade para permitir essas vendas.

Uma resposta na linha da codeterminação às afirmativas anteriores é: sim, fatores econômicos desempenham um papel; espera-se que pedir esmolas seja mais comum quanto mais pobres forem as pessoas e mais dinheiro se obtiver. Não obstante, dentro do mesmo grupo de renda, mesmo nas nações mais pobres, a maioria das pessoas não manda seus filhos pedirem esmolas, assim como nos Estados Unidos a maioria dos pobres não se prostitui nem se torna assaltante. (Um excelente relato do que os mais pobres de Calcutá fazem está em *The City of Joy*, de Dominique LaPierre, 1985.)

Para reiterar, em qualquer sociedade e período histórico, determinados itens não são considerados material legítimo para intercâmbios. Walzer (1983, p. 7) lista 14 categorias principais de “trocas bloqueadas”. Nesse “domínio de direitos” (um termo que Walzer atribui a Okun), as 14 categorias “são à prova de compra e venda”. (WALZER, 1983, p. 100) Isso inclui casamento (não estão à venda licenças de poligamia), liberdades básicas (as pessoas não precisam pagar por elas) e graça divina. Muito provavelmente, isso também significa que, até certo ponto, eles não são comercializados em absoluto e, para além, só podem ser comercializados se o tabu for violado e apenas nos termos limitados descritos anteriormente. Como resultado, espera-se que os modelos de mercado apresentem, na melhor das hipóteses, as relações de forma pobre. São necessárias concepções socioeconômicas, que incluem fatores morais e econômicos. (Uma tentativa preliminar para desenvolver esse conceito está na discussão sobre os mercados encapsulados, no capítulo 12.)

Mercados moralmente inflados

O paradigma neoclássico também ignora o papel dos valores morais (assim como o papel do poder e da estratificação) ao descrever o mercado como um mecanismo alocativo, isto é, que determina quem recebe o quê. Para os neoclássicos, trata-se basicamente de alocações eficientes que “não deveriam” ser “distorcidas” por critérios “extrínsecos”, como os valores das pessoas (exceto aqueles incorporados em suas preferências individualistas e egoístas). A consequência é que o mercado recompensa aqueles que trabalham duro e economizam e pune aqueles que são ineficientes e preguiçosos. (OKUN, 1975) Uma alocação “justa” é vista como aquela em que a posição de uma pessoa não pode ser melhorada sem piorar a posição de outra pessoa (“ótimo de Pareto”).

Esse enfoque tem sido criticado de forma ampla e frequente (ver, por exemplo, Kuttner, 1984). Aqui, nossa discussão se concentra nas formas pelas quais as alocações (e realocações) são realmente feitas; discutiremos mais tarde o papel do poder. O papel da estratificação (a distribuição “prévia” de ativos) é bastante evidente, por exemplo, nos efeitos da riqueza herdada. Aqui, o papel dos valores morais é explorado. Eles afetam bastante o que os indivíduos consideram equitativo e justo e o que estão dispostos a aceitar, tolerar ou lutar para mudar.

O papel dos valores se destaca claramente nas “trocas” não econômicas que os neoclássicos têm estudado, como, por exemplo, o amor. Nesse caso, eles constataram que as pessoas buscam equidade; elas deixam de estar apaixonadas quando se sentem exploradas ou exploradoras. (WALSTER; WALSTER; BERSCHIED, 1978) No casamento, diz-se que a troca é feita entre cônjuges que escolhem por produzir serviços domésticos e os que escolhem trabalhar no mercado. (BECKER, 1981; HEIMER; STINCHCOMBE, 1980) Uma esposa tradicional, que trabalhou o dia inteiro na cozinha e no cuidado dos filhos, deixará de estar apaixonada por um marido que não seja “provedor”, e um marido tradicional que trabalha no pesado deixará de estar apaixonado se voltar para casa e não houver comida preparada, as crianças estiverem descuidadas, e assim por diante.

Embora exista uma certa validade nessa visão, ou seja, mesmo relações não econômicas, inclusive o amor, tendem a conter elementos de troca, há que insistir que o que é percebido como equitativo é afetado significativamente pelos valores das pessoas. *Os mesmos padrões de troca* que no passado eram considerados altamente legítimos têm sido severamente criticados nas últimas décadas por serem altamente exploradores, porque exigiam que as mulheres trabalhassem em casa, além de outros aspectos dos intercâmbios tradicionais

entre os casados que atualmente são considerados por muitos, mas não por todos, como gravemente injustos.

O que é fácil de ver nos intercâmbios dentro da família também vale para as transações econômicas, por exemplo, entre as subsidiárias e divisões da mesma corporação. Como Eccles (1985, p. 27) mostrou, os custos de produção e as margens de lucro fora da corporação são apenas um fator para estabelecer preços de transferência – preços para transações dentro de uma corporação. Outro fator importante é o que seus gerentes consideram um preço “justo”.

Os valores também desempenham um papel-chave nas transações no mercado em geral. Muitas empresas não reduzem salários durante períodos de severo desemprego, em parte porque seus executivos não querem ser considerados injustos. As empresas de esporte e entretenimento não aumentam o preço dos ingressos para eventos altamente populares que estão prestes a esgotar, e assim por diante. É verdade que as empresas podem temer que clientes ou trabalhadores reajam ao que consideram práticas “injustas” e reduzam sua lealdade, mas isso apenas destaca a questão: o que é considerado justo? É evidentemente uma questão de julgamento de valor das pessoas e não está economicamente determinado.

⟨122⟩

Kahneman, Knetsch e Thaler (1986) estudam essa questão. Constatam que as pessoas veem certos níveis de preços e lucros como justos (pontos de referência) e se opõem a uma empresa que *arbitrariamente* aumenta os preços. No entanto, quando as pessoas percebem que há uma razão legítima para ajustar preços e lucros, objetivamente ou não, os pontos de referência são ajustados e as mudanças de preços e lucros passam a ser vistas como legítimas. Assim, as pessoas se opõem a uma empresa que reduz os salários de seus trabalhadores porque novos concorrentes pagam menos a seus funcionários, mas consideram legítimo que a empresa pague menos para *novos* funcionários contratados. (KAHNEMAN; KNETSCH; THALER, 1986, p. 730) As pessoas consideram legítimas medidas para proteger lucros de reduções, mas não medidas para aumentar lucros baixos, embora economicamente haja pouca diferença. Além disso, as pessoas estão dispostas a agir de acordo com esses sentimentos e “punir” aqueles que consideram injustos (por exemplo, recusando negócios com eles).

Além do senso de justiça, valores que afetam profundamente as transações incluem a noção de que os poderosos (ou afortunados ou privilegiados) “estão em dívida” com os membros vulneráveis da comunidade, uma ideia às vezes referida como noção de responsabilidade social. Por exemplo, pessoas com doenças terminais ou idosas estão “intituladas” a receber *sem* expectativa de que retribuam. (GOULDNER, 1960) Os experimentos mostram que quanto mais os trabalhadores pensavam que seus supervisores eram dependentes deles (por

exemplo, para conseguir um aumento), mais eles ajudavam os supervisores, mesmo que os trabalhadores pensassem que seus esforços eram anônimos. (BERKOWITZ; DANIELS, 1963) E, apesar de tudo o que foi escrito nos últimos anos sobre a crescente velha “classe” explorando ou dependendo dos jovens, os velhos norte-americanos contribuem muito mais com seus filhos do que recebem, sem expectativa de pagamentos “posteriores”. (CHEAL, 1986) Oferta e demanda não são os únicos fatores que unem os grupos e organizam suas trocas; os valores de cada grupo e os valores que eles compartilham também explicam, em parte, os relacionamentos.

A BUSCA DE EQUILÍBRIO

Equilíbrio versus maximização

O conceito de uma única utilidade abrangente desconsidera um importante atributo humano observável no comportamento estudado: as pessoas não procuram apenas maximizar seu prazer, mas equilibrar o aporte de duas finalidades-chave: promover seu bem-estar e agir moralmente. A busca pelo equilíbrio é evidente no fato de que, à medida que os indivíduos avançam em uma forte preocupação abrangente, eles se esforçam continuamente para não negligenciar a outra.

⟨123⟩

Um exemplo trivial da diferença entre maximização e equilíbrio é encontrado na compra de frutas. Quando se compra frutas tendo em mente um objetivo, por exemplo, maximizar vitaminas pelo uso dos recursos destinados, pode-se comprar apenas maçãs ou apenas bananas ou qualquer mistura dos dois que “maximize” o único objetivo em questão. No entanto, quando se procura fazer uma salada de frutas, embora não haja uma definição precisa de qual é a mistura correta, comprar uma quantidade excessiva de qualquer fruta não é algo considerado satisfatório.

Se examinarmos a distribuição de recursos das pessoas entre trabalho, consumo, lazer, poupança e senso cívico, um equilíbrio semelhante torna-se evidente. Juster (1986) constatou, em contradição com a premissa neoclássica de que o trabalho é um sofrimento e o lazer é um prazer (por isso as pessoas devem ser compensadas por trabalhar), que a maioria das pessoas prefere uma mistura de trabalho e lazer ao invés de somente lazer e que trabalhar tem muitas recompensas intrínsecas. Especificamente, muitas pessoas preferem um emprego de meio período e mais lazer em vez de trabalho de tempo integral e pouco lazer ou mesmo lazer em tempo integral. Todavia, como os empregos de

meio período são escassos, as pessoas preferem empregos em período integral e pouco lazer em vez de lazer em tempo integral, porque o trabalho é valorizado positivamente em nossa sociedade.

De modo semelhante, a maioria das pessoas pensa que deve manter algum tipo de equilíbrio entre sua vida privada e sua contribuição pública (caridade, trabalho voluntário, ajuda aos vizinhos, e assim por diante). As pessoas não simplesmente “se aproveitam” ou dão tudo para o “bem” público; elas dividem seu tempo e dinheiro entre os dois. Muitas pessoas também pensam que devem doar parte de sua renda. Às vezes, essas regras são explícitas, como no caso do dízimo da igreja mórmon ou em um clube de 5% de Minneapolis, no que se espera que as empresas doem 5% de seus lucros a causas cívicas. Habitualmente, essas regras são implícitas e imprecisas, refletidas em decisões sobre quanto consumir e quanto “se deve” deixar aos filhos ou doar para obras de caridade. (COLLARD, 1978)

Expressar todas as preferências (sob certas restrições) – compromissos morais incluídos – mediante um único indicador que as resuma, como faz a teoria da monoutilidade (normalmente no preço que uma pessoa está disposta a pagar), distrai a atenção do ponto-chave da questão: a busca das pessoas por um equilíbrio. Admitir, nesse contexto, uma preferência unitária é como calcular em uma única figura uma pontuação que combina a medição de médias e desvios-padrão de uma distribuição estatística. Esse cálculo pode ser feito, mas sacrifica informações importantes e relevantes sobre dois componentes independentes e claramente distintos; com efeito, é uma medição sem sentido. O mesmo vale para a tentativa de combinar “gostos” agradáveis e morais.

Um exemplo tomado do comportamento organizacional pode nos ajudar. As universidades buscam fortalecer tanto a educação quanto a pesquisa. (Muitas delas propõem objetivos adicionais, como serviço à comunidade, não consideradas aqui.) Em certa medida, esses objetivos são complementares, mas geralmente estão em conflito por recursos e normas de comportamento. Apesar de não haver uma definição precisa do equilíbrio adequado entre as atividades que atendem aos dois objetivos desejados em uma universidade, há 1. um forte sentimento de que, se um dos objetivos for negligenciado, a mescla das atividades deverá ser modificada para impulsionar esse objetivo; e 2. atividades que promovem um objetivo, mas diminuem o outro (por exemplo, pesquisas que afastam os professores do *campus* por muito tempo) são consideradas particularmente indesejáveis. Essas e algumas outras poucas regras são muito menos unitárias e rígidas do que as sugeridas pelos maximizadores, mas entendemos que realmente guiam os tomadores de decisões em organizações que perseguem múltiplos objetivos.

Quando essas organizações são estudadas, é possível se referir abstratamente a um superobjetivo, que elas perseguem via “objetivos acadêmicos”, e tentar formular uma medida unitária para o alcance desse objetivo. Tal abordagem, porém, poderia descuidar de uma qualidade essencial do comportamento em tais situações: o desejo de proteger o equilíbrio entre as metas, e não apenas avançar no total. Em outras palavras, enquanto cinco unidades de pesquisa e cinco de educação (supondo que a universidade lhes atribua igual peso) podem constituir uma contribuição para uma meta unitária tão grande quanto uma distribuição com a proporção de 1:9 ou 9:1, uma organização que visa ao equilíbrio preferirá uma distribuição que fique no limite de 7:3 ou 3:7, ou algum padrão semelhante.

O estresse é inerente ao indivíduo deontológico, à condição de uma pessoa socioeconômica, porque o equilíbrio entre prazer e conduta moral não é alcançado de uma vez e para sempre. Assim como ao andar de bicicleta, as pessoas “corrigem” continuamente as tendências de inclinação excessiva em uma direção ou outra. Além disso, as circunstâncias afetam o equilíbrio. Por exemplo, o comportamento se equilibra em uma razão prazer/moral bastante diferente em uma comunidade altamente integrada (na qual existe um código moral claro e fortemente apoiado) em comparação com uma comunidade que está em desordem social e moral. (BANFIELD, 1958) Portanto, buscar-se-ia em vão uma proporcionalidade fixa de “tanto a César, tanto a Deus”. Embora se espere que a combinação resultante mude ao longo do tempo e dos diferentes contextos sociais, 1. espera-se que ambos os elementos estejam sempre presentes e em quantidades não irrelevantes; e 2. ganha-se muito na explicação e na previsão do comportamento individual e agregado uma vez entendidos os fatores que modificam o equilíbrio.

⟨125⟩

Vários modelos multidimensionais

Argumentar que as pessoas (e organizações) não buscam maximizar uma única utilidade, mas duas (ou mais), e que as medições unitárias são enganosas não significa sugerir que esse comportamento de dupla utilidade não possa ser “modelado”. De fato, tem sido feito um trabalho considerável, em nível tanto individual quanto organizacional, para desenvolver modelos de múltiplos objetivos. Alguns estudos tratam de sustentar que os objetivos múltiplos são apenas subobjetivos a serviço de um objetivo abrangente, enquanto outros abandonam essa premissa. Vários volumes (JOHNSON, 1968; LEE, 1972; STOKEY; ZECHAUSER, 1978) e ensaios importantes (AMEMIYA, 1981; BUCKLEY, 1984; GOLDBERG, 1974; KEENEY, 1973) foram dedicados

a revisar esses numerosos esforços. Aqui não se busca revê-los. Alguns exemplos apenas são citados para indicar que 1. essa modelagem é possível, mas, 2. como esses modelos foram formulados para equilíbrios diferentes de prazer e moral, o modelo adequado ainda não foi desenvolvido.

Por exemplo, pode-se olhar o conflito moral/prazer (quando se está presente) como uma “venda casada”, uma expressão utilizada quando os compradores desejam um bem, mas são forçados pelo vendedor a comprar quantidades específicas de algum outro bem que não desejam (ou desejam menos). Pode-se, então, adicionar o preço do outro bem ao custo do primeiro ou deduzi-lo do benefício que o primeiro bem envolve. É basicamente o que Moffit (1983) faz: ele trata o estigma como um pedágio. (Moffit constatou que o pedágio é fixo e não variado, quer dizer, de acordo com o valor do pagamento da seguridade social ou de outras fontes, provavelmente porque o estigma está associado à adesão ao programa, e não aos valores recebidos.)

Outra abordagem reduz a descontinuidade – que se espera que seja particularmente alta nas escolhas fortemente afetadas por considerações morais – considerando que o que parecem atos extremamente reservados (por exemplo, comprar ou não uma casa) podem realmente ser tratados como muito mais contínuos se se leva em conta que as pessoas também podem optar por comprar casas pequenas ou grandes, arrendá-las ou alugá-las, e assim por diante. Presumivelmente, as escolhas morais poderiam ser tratadas de maneira semelhante. Por exemplo, em vez da decisão granulosa de manter ou não a virgindade, podem ser considerados alguns graus de “virgindade”, como aqueles que fazem festa *versus* aqueles que não fazem. (Às vezes, é usada a expressão “tecnicamente virgem”.)

Ainda outra abordagem trata certas considerações como restrições dentro das quais a escolha final deve ser feita. Por exemplo, ao estabelecer o programa de uma pessoa que faz dieta, esses modelos levam em consideração que a pessoa precisa de X quantidades de vitaminas A, B, e assim por diante, e depois perguntam, dentro dessas limitações: qual é a melhor compra? Presumivelmente, podem-se ver os compromissos morais como tais limitações. E se têm desenvolvido modelos para exibir objetos, como carros, como conjuntos de atributos e “desagregá-los”, avaliando a “utilidade” de cada atributo separadamente. (LANCASTER, 1966) Presumivelmente, aspectos de prazer e moral de um ato poderiam ser tratados de forma similar.

Não é possível realizar aqui uma avaliação da aplicabilidade desses e de muitos outros esforços de modelagem relativos ao assunto em questão, porque constituiria uma digressão notável. É suficiente notar que os intentos citados levantam várias questões que ilustram os problemas que surgem quando

modelos desenvolvidos para outros propósitos são aplicados à modelagem da mistura prazer/moral e à busca do equilíbrio. Ver a moral como um pedágio desconsidera o fato de que violar os próprios princípios é um imposto estranho: está sendo cobrado muito depois que a renda (ou prazer) se esgota. A culpa, como se diz de modo sagaz, é um presente que nunca acaba. As medidas de redução da granulosidade não tratam os efeitos posteriores, os efeitos colaterais nem os efeitos do halo (em outros itens aparentemente não relacionados) de transgressões morais. Os enfoques de “vendas casadas” e desagregação desconsideram os efeitos de acumulação (várias transgressões podem se acumular para gerar um ato de remorso), e assim por diante. O modelo de “dieta” não lida com o fato de que os compromissos morais não são restrições fixas, e sim altamente descontínuas.

Esses modelos podem ser adaptados para levar em conta um ou mais desses atributos, e podem-se combinar dois ou mais modelos, ou outros modelos podem ser desenvolvidos para alcançar esse propósito. Todavia, provavelmente, não há modelo produtivo baseado em um fim unitário e que desconsidere a força e a irredutibilidade de ambas as utilidades, bem como a busca de uma combinação equilibrada. Em resumo, o comportamento socioeconômico pode muito bem ser modelado, mas não por aqueles modelos que supõem uma só utilidade ou finalidade abrangente.

PARTE II

PARA ALÉM DO RACIONALISMO: o papel dos valores e emoções

A natureza do propósito humano (“utilidades” ou objetivos), a fonte de diversas valorações, foi enfocada na parte I, com apoio na ética, na filosofia social e na sociologia. Isso nos levou além dos fundamentos utilitaristas do paradigma neoclássico, a partir da deontologia, a apontar o significado das valorações morais, para além do prazer e do autointeresse. A questão de como se selecionam os meios para promover os próprios propósitos é o foco da parte II, que requer a assistência da psicologia. Nós constatamos que grande parte da psicologia, assim como a corrente predominante da economia, está imbuída de pressupostos neoclássicos. Aqui, tentamos mover-nos para além do racionalismo e levar em conta o papel positivo de valores e emoções na tomada de decisões.

A Idade da Razão desenvolveu a imagem da pessoa racional, que escolhe meios com base em evidências e lógica, livre da escravidão da superstição, dos preconceitos e predisposições que dominavam as épocas primitivas. O *homo economicus* racionalista, isolado e preocupado com o autointeresse, nada mais é que um descendente do Homem da Razão; e a descendência inclui um irmão psicológico neoclássico. Esse irmão também é fortemente reativo, impulsionado por informações, não tem personalidade, é hedonista e egoísta, a-social e desprovido de afeto (ou emoções). Além disso, os juízos de valor do irmão estão encerrados longe, trancados em um compartimento esquecido.

Hoje, somos mais sábios – ao menos deveríamos ser. O florescimento não está mais na nossa paixão coletiva pelo poder da ciência e da tecnologia, e o florescimento também está esvaído da esperança de que a razão vai conquistar tudo, que pretendia substituir juízos baseados em emoção e carregados de valor por conclusões de cuidadosas deliberações. À medida que nos familiarizamos com a pessoa moderna, dominada pela razão, foram redescobertos o significado cardinal dos compromissos morais e o papel positivo do afeto. A razão irrestrita agora nos assusta; evoca as imagens de Frankenstein, senão do Dr. Fantástico. Rejeitamos a noção de que emoções são irracionais, instintos animais que uma pessoa madura e razoável sublima e, se necessário, reprime. O papel positivo do afeto, como amar e ser amado, inclusive quando influencia a razão, é cada vez mais reconhecido. Além disso, os meios são novamente valorados não apenas em termos de suas contribuições instrumentais – quão eficientes eles são –, mas também em termos de sua posição normativa. (“Normativo” refere-se ao aspecto prescritivo deontológico do comportamento, a declarações de dever, como distintas de “positivas”, que são declarações de “ser”. As razões pelas quais o termo “normativo” é utilizado daqui em diante, em vez de “moral”, que está relacionado, mas é menos abrangente, são discutidas no capítulo 6, no tópico “O papel dos valores normativos”. Basicamente, valores morais são universais, como o tabu do assassinato, enquanto valores normativos também incluem valores sociais particulares, como concepções de justiça.) As pessoas, é claro, nunca deixaram de ser afetivas e normativas; são as ciências sociais e as perspectivas intelectuais nelas apoiadas e que as alimentam que estão reconhecendo esses fatos.

A principal tese apresentada aqui é que as bases mais importantes das escolhas são afetivas e normativas. Ou seja, as pessoas frequentemente fazem escolhas não racionais ou sub-rationais. Primeiro, porque se baseiam em seus fundamentos normativo-afetivos; e somente depois porque têm capacidades intelectuais fracas e limitadas.

Especificamente, veremos que, em alguns assuntos, os fatores normativo-afetivos respondem integralmente pelas escolhas feitas; em outros, esses fatores afetam significativamente a escolha, enquanto considerações lógico-empíricas têm um papel secundário. Finalmente, sob certas condições, relativamente raras, ao escolher entre opções que têm poucas diferenças (ou nenhuma) do ponto de vista normativo-afetivo, as pessoas se encontram abertas a escolhas lógico-empíricas (ver capítulo 6). Nesse ponto, os atores são impedidos pelos severos limites de suas capacidades e recursos intelectuais, e eles não maximizam ou “satisfazem”, geralmente fazem escolhas sub-rationais bastante pobres. Apesar de essa posição parecer bastante pobre do ponto

de vista racionalista do paradigma neoclássico, não é tão pessimista quanto o ponto de vista de que as pessoas são basicamente irracionais ou apenas fazem escolhas incrementais [*muddle through*], como outros têm argumentado (capítulo 7). E, para reiterar, *algumas* limitações à racionalidade são altamente funcionais se se tem em conta toda a gama de necessidades humanas.

O próprio conceito de racionalidade ilustra o papel dos fatores normativo-afetivos. Ele reflete os valores daqueles que propõem o conceito e frequentemente é defendido com surpreendentes emoções suscitadas. (De fato, para a maioria dos membros da cultura ocidental, a racionalidade é um rótulo positivo. Dizer que alguém está agindo irracionalmente é difamá-lo.) Deveria ser óbvio, no entanto, que pensar que o “homem” é ou não racional reflete apenas uma parte do que ele ou ela é ou é capaz de ser. É em larga medida de um tema de definição sobre o qual rápida ou vagamente a definição proporciona a qualificação de ser racional.

Na abundante literatura sobre o assunto, há inúmeras definições. Algumas propõem que é quase impossível – ou mesmo impossível – que as pessoas ajam de maneira não racional, mesmo quando pagam aos corretores por conselhos em mercados aleatórios, ignoram todas as descobertas e *insights* da economia (digamos, atendendo a custos irreparáveis) ou se comportando de maneiras que os especialistas em saúde mental consideram insanas. Entretanto, argumentaremos que essas definições que não diferenciam são no máximo tautológicas e, na melhor das hipóteses, fortemente improdutivas. Devido ao fato de serem incapazes de diferenciar o que é racional do que não é, impedem a teoria de cumprir uma de suas principais tarefas: explicar. O poder preditivo da teoria, veremos, não é muito maior (capítulo 8).

A definição de racionalidade que seguimos aqui é a de atores que escolhem os meios mais adequados para seus fins; isto é, que escolhem com base em evidências empíricas e raciocínio lógico (capítulo 8). Segundo essa definição, um alto nível de racionalidade é bastante excepcional. Consequentemente, nossa *linha de base* é o conceito de um ator normativo-afetivo, não racional, que é ineficiente no arranque. Também se exploram a pessoa especial e os fatores sociais que movem alguns indivíduos e comunidades acima da linha de base e os tornam racionais em um grau ou outro (capítulo 9).

Os neoclássicos argumentam que os indivíduos não precisam ser capazes de deliberar; eles podem tomar decisões racionais sem decisões próprias. Eles podem basear-se em regras práticas, heurísticas, normas ou instituições proporcionadas por sua cultura. Todas elas, por sua vez, são consideradas racionais porque refletem a experiência acumulada ou seleção evolutiva. Nós sustentamos que, embora regras heurísticas, normas e instituições às vezes

atuem da forma sugerida, geralmente refletem fatores normativo-afetivos (especialmente consenso) e relações de poder em maior extensão que conhecimento. A evidência empírica sobre o uso de regras levanta muitas dúvidas sobre o seu mérito; veremos que elas *não atuam* logicamente do modo esperado. Além disso, nem experiência nem evolução são capazes de assegurar regras racionais, e a racionalidade, muitas vezes, é beneficiada quando as regras são violadas em vez de seguidas (capítulo 10).

Em resumo, a parte II constitui uma tentativa de desenvolver um modelo de tomada de decisão muito mais próximo do modo como as pessoas realmente tomam decisões do que aquele que o paradigma neoclássico propõe; nosso modelo enfatiza os fatores normativo-afetivos, e não os cognitivos. No processo, são utilizados conceitos psicológicos “antiquados”, como personalidade, afeto (ou emoção), valores e grupo. Embora esses conceitos possam parecer bastante autoexplicativos para muitos cientistas sociais e membros da comunidade intelectual, deve-se notar que foram amplamente evitados por muitos psicólogos nas décadas de 1960 e 1970, embora recentemente tenham sido retomados. Esses conceitos são utilizados aqui porque são produtivos, como a discussão a seguir busca mostrar. Ao mesmo tempo, não se nega que há sérios problemas para tornar esses conceitos operacionais. Felizmente, alguns progressos também estão sendo feitos nessa direção.

CAPÍTULO 6

FATORES NORMATIVO-AFETIVOS

MAIS ALÉM DO RACIONALISMO

⟨133⟩

Os círculos intelectuais da Europa estiveram ocupados há mais de um século boxeando na sombra do fantasma de Karl Marx, tentando repetidamente mostrar que a história não é dominada por fatores econômicos ou materialistas, que as ideias têm importância. Igualmente, cientistas sociais e intelectuais de ambos os lados do Oceano Atlântico se preocuparam – e ainda se preocupam – em exaltar, questionar e sustentar a noção de homem racional (ou *homo economicus*). De fato, inclusive aqueles que desafiam essa noção frequentemente definem sua posição em termos de desvios do modelo racional. Isso fica evidente pelas frequentes referências de seus conceitos a um âmbito residual, o “não racional”, em vez de uma categoria que pode, por si só, ser definida positivamente. Além disso, a não racionalidade é frequentemente confundida com a irracionalidade e tende a ter uma conotação negativa. “O problema é que, quando se começa a falar sobre racionalidade, ela antecipa a maneira como organizamos nossa visão do pensamento e do comportamento humano. Temos a tendência de pensar sempre em termos de carência a respeito de um padrão”. (ABELSON, 1976, p. 61)

Aqui, é feita uma tentativa de seguir aqueles que rompem o marco racionalista, afirmando uma visão diferente da natureza humana: um conceito

de indivíduos governados por compromisso normativos e envolvimento afetivos, chamados de fatores N/A. A tese central proposta é: 1. a maioria das escolhas que as pessoas fazem, incluindo as econômicas, está inteiramente ou fortemente baseada em considerações normativo-afetivas, no que diz respeito à seleção tanto de objetivos como de meios; e 2. as zonas limitadas em que predominam outras considerações, lógico-empíricas (L/E), estas próprias são definidas por fatores N/A que legitimam e motivam essa tomada de decisão.

Uma das virtudes do paradigma neoclássico é que ele proporciona uma concepção clara, concisa e simples da natureza humana que pressupõe. Muitos dos cientistas sociais que demonstraram que esse conceito é extremamente irrealista e buscaram postular uma visão alternativa enfrentaram dificuldades devido ao fato de terem proposto um conceito complexo e confuso, resultado de terem enriquecido o conceito básico com inúmeras elaborações e qualificações. Aqui é feita uma tentativa de propor uma concepção deontológica parcimoniosa, embora, reconhecidamente, não seja tão simples quanto a noção racionalista de um indivíduo maximizador de utilidade, uma noção cuja excessiva simplicidade pode-se muito bem não buscar igualar. (HIRSCHMAN, 1984, p. 11)

«134»

O conceito de atores normativo-afetivos, cujas escolhas são dominadas por valores e emoções, é um tipo ideal, um conceito básico. Uma vez introduzido, há espaço para discutir as condições sob as quais o comportamento se desvia desse conceito básico. Os economistas neoclássicos, em geral, referiam-se a teoremas racionais que maximizam a utilidade, como os teoremas de uma inclinação sem atrito (embora, como regra, eles não discutam as correções que o fator de atrito exige). O conceito de atores normativo-afetivos é a nossa inclinação sem atrito: o atrito é introduzido mais tarde. Ou, para enfatizar, como os atores são vistos tipicamente aqui como pessoas altamente ineficientes (embora não ineficazes) pelo critério de racionalidade (definido adiante), a linha de base utilizada aqui pode ser vista como 100% de atrito; e as correções a serem introduzidas posteriormente dizem respeito aos fatores que aliviam o atrito. Os fatores N/A fornecem, assim, o contexto no qual as considerações L/E são empregadas.

Mantendo a abordagem preliminar, proporciona-se apenas um esboço da concepção; os resultados são citados meramente como ilustrações, em vez de se fornecer mais uma revisão da literatura.

O que está em questão, em sua maior parte, são os meios, não os objetivos; pois apenas racionalistas exagerados negam o papel dos fatores normativo-afetivos na seleção de objetivos e utilidades. O principal ponto de discórdia é o papel dos fatores normativo-afetivos na seleção dos meios. Um

típico argumento neoclássico (STIGLER; BECKER, 1977, p. 76) afirma que não se pode discutir sobre gostos, preferências ou valores. O desejo de comprar desodorantes não é mais “racional” (ou irracional) do que o desejo de comprar pão (sem falar em pão branco). A questão, dizem, é se, diante de dois desodorantes comparáveis (“homogêneos”), mas sendo um menos dispendioso que o outro, o consumidor comprará o menos dispendioso. Ou seja, a racionalidade intervém quando chegamos à seleção dos meios. A posição assumida aqui é que *fatores normativo-afetivos moldam de maneira significativa as informações coletadas, as formas como são processadas, as inferências extraídas, as opções que estão sendo consideradas e as opções que são finalmente adotadas*. Ou seja, em medida significativa, cognição, inferência e julgamento – portanto, tomada de decisão – não são empreendimentos lógico-empíricos, mas são governados por fatores normativo-afetivos (não cognitivos), refletindo processos psicodinâmicos individuais e, como veremos, coletivos. Por exemplo, fatores N/A determinam, em grande parte, em quais fontes as pessoas buscam informação (por exemplo, se leem ou não jornais, ou assistem TV, e o que assistem: notícias, esportes, telenovelas), como interpretam o que veem e o que acreditam que devem deduzir do que pensam ter aprendido sobre a situação em questão.

A discussão neste capítulo avança introduzindo primeiro um modelo de tomada de decisão baseado em fatores N/A. Em seguida, exploramos se os fatores N/A são necessariamente disfuncionais para a tomada de decisão, como se afirma com frequência. O capítulo termina com uma tentativa de lidar com três críticas esperadas: pelos cognitivistas, que “reduzem” os conceitos de emoções e valores; pelos empiristas, que argumentam que esses conceitos não podem ser medidos; e pelos neoclássicos, que sustentam que os fatores N/A podem ser incorporados ao seu paradigma.

⟨135⟩

PARA UM MODELO NORMATIVO-AFETIVO DE TOMADA DE DECISÕES

Um ponto de partida radical

O modelo de tomada de decisão neoclássico baseia-se em uma variação ou outra do esquema de processamento de informação sobre meios-fins. Presume-se que os indivíduos têm fins (claros e ordenados) e se propõem a coletar, processar e interpretar informações sobre meios alternativos para alcançar esses fins, fazendo inferências apropriadas sobre os meios mais eficientes para tomar decisões. Afastamo-nos radicalmente desse modelo aqui e argumentamos que a maioria das escolhas envolve pouco ou nenhum processamento de

informações, mas se baseia em grande parte ou exclusivamente em envolvimentos afetivos e compromissos normativos. Assim, para a maioria dos norte-americanos, a questão de trabalhar nos Estados Unidos ou no México ou até no Canadá não é principalmente uma questão de salários ou taxas de impostos relativos, mas principalmente de identidade nacional, cultural e social. As escolhas não implicam qualquer deliberação (a escolha “certa” é “autoevidente”) ou consistem em um processo bastante diferente, como, por exemplo, evocar um valor ou sopesar entre vários. Assim, a questão de saber se um trabalhador deve mais lealdade ao local de trabalho ou a um sindicato não é principalmente ou unicamente tema de custos e benefícios, mas de julgar qual lealdade é mais determinante.

Uma minoria de escolhas é baseada em considerações L/E, mas, como veremos, muitas delas estão impregnadas de um modo ou outro em considerações N/A. Pode-se querer usar o termo “escolha” para se referir a qualquer seleção entre opções, mas limitando o âmbito ao processamento de informações, deliberações e outras considerações L/E, reservando o termo “decisão” para escolhas deliberativas. Esse uso é seguido aqui. (Razões adicionais para apoiar essa distinção são discutidas no capítulo 8. Para outras tentativas de desenvolver modelos de tomada de decisão “morais”, consultar Schwartz, 1970a, 1970b; Simmons, Klein e Simmons, 1977, p. 237 et seq.; e Latané e Darley, 1970.)

⟨136⟩

O *continuum* da escolha N/A – L/E

Os fatores normativo-afetivos influenciam a seleção de meios em muitas áreas, *excluindo* as considerações lógico-empíricas (ou seja, a escolha é feita exclusivamente por motivos normativo-afetivos); em outras áreas, *infundindo* [*infusing*] as deliberações de tal maneira que as considerações lógico-empíricas desempenham um papel relativamente menor ou secundário frente aos fatores normativo-afetivos; e ainda, em outros, definindo as áreas em que as escolhas podem ser feitas, em grande parte ou exclusivamente, por razões lógico-empíricas, áreas aqui referidas como zonas de *indiferença* normativo-afetivas. Juntos, os três conceitos – exclusão, infusão e indiferença – caracterizam três segmentos de um *continuum* de bases de escolhas, que variam de 100% N/A a 0% L/E e 100% L/E a 0% N/A. Cabe notar, todavia, que, de acordo com a tese proposta aqui, 1. a zona com elevado conteúdo em considerações L/E é ela própria formada e definida por fatores N/A; e 2. os segmentos estão longe de ser iguais em tamanho. Para a maioria dos indivíduos, na maioria das

sociedades, na maioria dos períodos históricos, as zonas de indiferença são muito menores que as outras duas, e a zona de exclusão é a maior em comportamento geral, incluindo o comportamento econômico. Conforme expôs Kato (1975, p. 197): “[...] quase não existe conhecimento isento de conotações afetivas”. As três zonas são discutidas a seguir com mais detalhes.

Exclusão

Uma das principais vias de exclusão das considerações L/E tem lugar quando há uma fusão de um meio particular com um fim particular. Quando a exclusão ocorre, todos os outros meios que as considerações L/E autorizam de acordo com padrões objetivos são tratados por quem escolhe como moral e/ou emocionalmente “impensáveis” ou irrelevantes. Sugerir que nessa zona as considerações L/E são vistas como “inaceitáveis” é subestimar o caso, porque implica que elas foram consideradas e rejeitadas. Na verdade, opções excluídas não são consideradas pelos atores; elas estão impedidas de deliberação consciente; sua consideração – não apenas a sua adoção – é tabu. Assim, para usar um exemplo óbvio, a maioria dos lojistas não considera bombardear seus concorrentes, mesmo quando os tempos são difíceis. Ou apenas um curso de ação ou meios é julgado apropriado.

Essa fusão de meios com um fim é frequentemente encontrada quando um meio carrega um significado simbólico, isto é, quanto encarna, torna concreto e ilustra um valor.

Quando N/A exclui completamente considerações L/E, os atores escolhem um curso de ação sem explorar outras alternativas, porque eles sentem que é o caminho certo a seguir. Eles informam os entrevistadores que não deliberaram, e os observadores não veem sinais de que o fizeram. Quando a casa está pegando fogo e as crianças estão no andar de cima, a mãe entra correndo, sem considerar outras alternativas. Os valores morais internalizados e as emoções investidas nas crianças formam inteiramente a escolha. Estudos sobre pessoas que foram solicitadas a doar um dos rins a um irmão relataram que responderam positiva e instantaneamente. (SIMMONS; KLEIN; SIMMONS, 1977, p. 243) “Caso 1: doadora (mãe): ‘Eu? Eu nunca pensei nisso [...] Eu automaticamente pensei que era a única. Não houve decisão a tomar ou elementos a pesar.’ Caso 2: Você quer dizer que ele pensou nisso e depois decidiu? ‘Não, foi apenas espontâneo. No minuto em que ele soube... Era simplesmente natural. A primeira coisa que ele pensou. Ele doaria’”. Para que não se diga que essas “respostas verbais” não são confiáveis, observe que a maioria dos estudados realmente doou o rim. (FELLNER; MARSHALL, 1970, p. 1249)

As situações descritas até agora são extremas; no entanto, muitas escolhas econômicas cotidianas são feitas dessa maneira – compra por impulso, por exemplo. O mesmo vale para as compras habituais muito mais comuns. Evidências sobre o âmbito dessas escolhas são apresentadas no capítulo 9. E o argumento de que elas são “racionais”, afinal de contas economizam custos de tomada de decisão, é examinado criticamente no capítulo 10.

As escolhas feitas exclusivamente em bases N/A têm sido discutidas até o momento em relação às situações em que os atores percebem apenas *uma* via de ação, embora, do ponto de vista do observador, haja pelo menos duas. Pode-se dizer que uma mãe “escolhe” entre correr e não correr para o fogo; de fato, todos os atos podem ser comparados à opção de não agir; todavia, o ator percebe apenas uma opção; a não ação é entendida como “fora de questão” devido a fatores N/A. Além de determinar completamente a escolha, os fatores N/A costumam definir a escolha mesmo quando as pessoas percebem duas ou mais opções. Em um experimento psicológico, os sujeitos tiveram uma escolha entre um impresso clássico e um modernista (ou seja, ambos têm o mesmo custo: nenhum). Quando o clima do grupo prescreveu um tipo de impresso, os sujeitos o escolheram, sem deliberar. Da mesma forma, um adolescente norte-americano típico não precisará de nenhuma deliberação para escolher entre uma porção de caracóis e água Perrier frente a uma de hambúrgueres e Coca-Cola.

⟨138⟩

Há outras situações em que os fatores N/A não determinam a escolha, mas excluem a *maioria das opções* (em vez de todas), geralmente excluindo grandes subconjuntos de fatos, interpretações e abordagens às L/E (conforme estimado por observadores científicos). Aqui, os fatores N/A, em vez de fundirem um meio a um objetivo, formam o que foi chamado de *visão de túnel*. (EASTERBROOK, 1959)

Quando o autor sugeriu a um jovem e bem-sucedido banqueiro de Wall Street que procurasse um lugar para morar em Brooklyn Heights (uma estação de metrô bem longe de seu local de trabalho), em vez de um muito mais caro e distante no meio de Manhattan, o banqueiro recuou horrorizado: “Viver no Brooklyn?!” – exclamou, rejeitando de imediato a sugestão de “ao menos dar uma olhada”. Pode-se dizer que a escolha do banqueiro foi “racional”, porque a perda de prestígio e as restrições em sua vida social que resultariam da vida no Brooklyn excederiam a economia obtida no aluguel. No entanto, como ele se recusou a examinar a opção do Brooklyn e não tinha conhecimento do quanto economizaria no aluguel, de quantos solteiros percorrem o Heights, o número comparativo de discotecas etc., mantemos a avaliação de que o estigma impediu a opção de ser considerada. Dado o baixo custo de

uma viagem ao Brooklyn, situamos essa escolha como dominada por fatores N/A e não racionais.

As escolhas de universidade, carreira profissional e emprego geralmente são feitas apenas dentro dos subcontextos prescritos por fatores N/A. Por exemplo, para começar, categorias inteiras de posições não são consideradas pela maioria dos jovens que planeja sua educação profissional e sua carreira; essas categorias variam de se tornar vendedores ambulantes a diretores de funerárias. Da mesma forma, os homens tradicionais não consideram trabalhar em ocupações “femininas”. E as pessoas que se tornam trabalhadores de colarinho branco não consideram empregos de colarinho azul, mesmo que estes paguem mais. (Neoclássicos podem dizer que isso significa simplesmente que essas pessoas valorizam o prestígio do colarinho branco mais do que, digamos, a renda maior proporcionada por alguns empregos de colarinho azul. Nosso ponto de vista é que, cegas pelos tabus, certas pessoas não consideram empregos de colarinho azul sem sequer inteirar-se sobre quanto pagam.)

N/A infusão

A exclusão parcial de opções conforma um contexto em que se estabelece uma estrutura normativo-afetiva dentro da qual as considerações L/E podem ocorrer. A infusão N/A, discutida a seguir, afeta a escolha específica feita dentro do contexto N/A, estreitando ainda mais o leque de considerações L/E. (Como primeira aproximação, a discussão é aqui lida com o papel dos fatores N/A afetando as escolhas, como se fossem um único fator. Elaborações adicionais requerem a exploração das relações entre fatores N/A, o que leva a questões discutidas anteriormente, como racionalidade substantiva – ver Weber, 1968 –, raciocínio moral – ver Kohlberg, 1981, 1983 –, e alguns aspectos do que é chamado de dissonância cognitiva – Festinger, 1957, 1964 –, mas, na verdade, reflete fatores N/A. Essas questões não são discutidas aqui.)

Nas zonas comportamentais em que os atores estão abertos ao “comportamento de busca”, em que procuram informações válidas e tentam interpretá-las e extrair inferências adequadamente, suas escolhas são frequente e extensivamente sujeitas à infusão N/A. Essa infusão assume duas formas principais: carregamento [*loading*] e intrusão [*intrusion*].

Os fatores N/A *carregam* (ou “colorem”) diversos fatos, sua interpretação e as inferências extraídas deles, com pesos não lógicos e não empíricos. Diferentemente da exclusão, que impede a consideração de certos fatos, interpretações, inferências e, portanto, opções, o carregamento fornece apenas

ordenamento diferencial normativo-afetivo, que situa as opções em situação diferente do que teriam sob critérios L/E.

Por exemplo, vender a descoberto uma ação tem a mesma posição L/E que comprar uma a “longo prazo” (embora existam diferenças de risco e algumas outras considerações L/E relativas ao pagamento de dividendos e juros cobrados em contas marginais e aspectos fiscais). No entanto, por longos períodos, muitos norte-americanos – especialmente pequenos investidores – acreditavam que vender a descoberto era antipatriótico, era “vender a América a descoberto”, sem acreditar no seu futuro. Ainda que não conheçamos um estudo sobre isso, esperamos que quanto mais uma pessoa estivesse comprometida com essa visão, menor a probabilidade de vender ações a descoberto. Esse exemplo ilustra, em uma área do comportamento econômico, uma situação em que os atores *percebem* duas opções como uma forma de melhorar seus investimentos – comprar ações A ou vender ações B a descoberto. No entanto, eles tratam um como menos “aceitável” que o outro e, portanto, escolhem B somente se o retorno for muito maior, embora exista pouca ou nenhuma razão N/A para esse comportamento. Outros exemplos (KATONA, 1975, p. 272) incluem pessoas que preferem usar pagamentos parcelados ou cartões de crédito, apesar de suas taxas de juros mais altas, do que contrair um empréstimo, porque são contra “endividar-se”; elas não percebem que o uso de cartões de crédito como fonte de dinheiro emprestado, mas como “pagamentos postergados”. O conhecido fenômeno da “ilusão do dinheiro”, que sugere que as pessoas, em algumas circunstâncias, preferem aparentemente salários nominais mais altos em relação a salários realmente mais altos, mas aparentemente mais baixos, também é, pelo menos em parte, explicado por fatores afetivos; altos salários nominais podem proporcionar mais autoestima. Ou seja, enquanto ambas as opções são percebidas pelo ator, uma ação é avaliada como mais alta não em base L/E – na verdade, em base N/A.

«140»

Intrusões ocorrem quando fatores N/A impedem a conclusão ordenada de uma específica consideração L/E. Considerações L/E exigem a conclusão de uma *sequência* que envolve coletar fatos, interpretar seus significados e extrair conclusões que levem a favorecer uma opção em relação às demais. As decisões geralmente envolvem várias dessas sequências, uma ou mais para cada opção, além da tarefa de sopesar as próprias opções. Os fatores N/A – além de limitar as opções consideradas ou carregar as que são consideradas – muitas vezes cortam as considerações L/E ao saltar passos ou completá-los de forma inadequada.

Sequências interrompidas são encontradas de várias formas. Em algumas, cada passo do processo de tomada de decisão é interrompido; em outras, indivíduos (e organizações) coletam inúmeros fatos, mas os analisam mal,

extraindo conclusões prematuras. Enquanto o pensamento L/E é conduzido “verticalmente”, em sequências, as reflexões N/A geralmente se baseiam em “pensamento lateral”, “saltando” para as conclusões. Outras formas de intrusão têm sido observadas. Por exemplo, demonstrou-se que o estresse alto aumenta o comportamento aleatório, aumenta a taxa de erro, gera regressão para respostas mais “primitivas” ou mais simples, induz rigidez, reduz a atenção e a tolerância à ambiguidade, diminui a capacidade de separar eventos perigosos dos triviais e reduz a capacidade de pensar abstratamente. (HOLSTI, 1971; KORCHIN, 1964; TORRANCE, 1954)

Dados sobre opções carregadas com N/A estão disponíveis em estudos sobre como graduados de universidades, incluindo MBAs, escolhem as ofertas de emprego que recebem. Um estudo relata que os graduados passam muito tempo comparando a primeira e a segunda oferta satisfatória que recebem, submetendo nesse processo uma das duas a uma distorção perceptiva desfavorável como forma de facilitar a escolha da outra. (SOELBERG, 1967) Dois outros estudos relatam que essas escolhas são feitas sem muita reflexão. (NISBET; GRANT, 1965; MOMENT, 1967) Deve-se notar, porém, que alguns outros estudos encontraram um maior grau de confiança nas considerações L/E (por exemplo, Glueck, 1974).

Muitas vezes, as decisões são discutidas e estudadas como se elas ocorressem em um determinado momento. Na verdade, a maioria das decisões é composta por uma série de etapas ou subdecisões ou requer etapas repetidas. Uma decisão de parar de fumar, por exemplo, raramente é uma decisão de uma vez por todas, mas é contínua. Para muitos, a decisão de investir em uma ação não é uma ocorrência única – compre e guarde –, mas é frequentemente revisada e, com efeito, refeita. De acordo com Sjöberg (1980, p. 123), para tais decisões, muitas vezes, existem “recaídas em alternativas não preferidas”, quando os fatores N/A prejudicam as decisões anteriormente tomadas com base em L/E, como fazer dieta, deixar de beber demasiadamente ou manter algumas ações apesar das flutuações no curto prazo. (Para discussões adicionais, ver Elster, 1985b, p. 6 et seq.)

Os fatores N/A também levam as pessoas a aderirem a decisões carregadas, mesmo quando os fatores L/E se voltam contra eles. Os estudos mostram que as pessoas tendem a se ater a suas decisões uma vez que um compromisso foi assumido publicamente ou até consigo mesmo. (STEINER, 1980, p. 22) Isso reflete um valor que as censura por serem “frivolamente inconsistentes”. Caso sejam introduzidas novas informações adversas à sua decisão, as pessoas tendem a negar que o poderiam ter previsto. (STEINER, 1980, p. 24) Berelson e Steiner (1964, p. 575) sustentam que “quanto mais uma pessoa se envolve

emocionalmente em suas crenças, mais difícil é mudar seu modo de pensar por meio de argumento ou propaganda – ou seja, através de apelo à inteligência – a ponto de ser virtualmente impossível”. Em resumo, os fatores N/A podem se intrometer de várias maneiras, mas raramente estão ausentes.

Várias tentativas foram feitas para incorporar fatores N/A ao paradigma neoclássico, supondo que os atores estão cientes desses fatores e respondendo a eles de maneira calculista, basicamente como se nada fossem além de um conjunto de restrições externas. (FISHBEIN; AJZEN, 1975; KELLEY; THIBAUT, 1978) Portanto, é necessário repetir que é assumido aqui que, embora os atores sob certas condições tratem os fatores N/A desse modo, esses fatores geralmente são internalizados, ou seja, são absorvidos pela pessoa e moldam o Eu interior. No processo, o fator N/A pode muito bem ser modificado por si mesmo, mas, quando o processo é concluído, os valores e emoções são, pelo menos em parte, o que a pessoa acredita, sente, prefere e procura – não algo que a pessoa trate como externo. (Em outras palavras, o fato de as pessoas, de algum modo, serem capazes de escolher quais emoções mostrar ou os valores com os quais concordam não significa que não tenham outros que considerem seus.)

Indiferença – zonas de indiferença legitimadas

⟨142⟩

Fatores normativo-afetivos *definem zonas específicas, geralmente bem limitadas*, como espaços apropriados para considerações L/E ou, inclusive, como demandando uma decisão a ser amplamente construída (raramente de modo exclusivo) sobre tais fundamentos. Essas zonas são referidas a partir daqui como *zonas de indiferença legitimadas*,¹ para enfatizar que elas são definidas e protegidas – contra invasões de fatores N/A – por fatores N/A. Um exemplo familiar da vida cotidiana é a repreensão dos pais aos adolescentes por compras impulsivas; ou, na família tradicional, a repreensão dos maridos (que muitas vezes se consideram mais “racionais” e preocupados com o orçamento) a suas esposas por compras “impulsivas”. Ou seja, valores (por exemplo, sobriedade) e afeto (por exemplo, raiva) são usados para conter a compra por impulso e hábito, ou seja, para potencializar a compra racional. Da mesma forma, nos círculos de algumas donas de casa, há uma pressão similar para fazer compras com sabedoria, ou seja, racionalmente, consultando *Consumer Reports*, realizando compras comparativas, usando cupons e descontos, e assim por diante.

1 Barnard (1947, p. 167-169) utiliza o termo para indicar uma área em que um indivíduo está disposto a receber ordens. As ações fora da zona violam o senso pessoal acerca do que deve ser obedecido.

O significado dessas observações é que as zonas de indiferença simplesmente não existem; elas não são a maneira “normal” pela qual as pessoas tomam decisões de consumo, como supõe a economia neoclássica, senão que estão definidas por fatores N/A. A extensão em que as pessoas “pesquisam” não é, portanto, apenas uma função dos custos de informações e de potencial economia, mas da quantidade de tolerância normativa ou de apoio ao comportamento de pesquisa. (Assim, em nosso tempo, está mais legitimado preocupar-se com custos e benefícios quando se trata de medidas “heroicas” para prolongar uma vida do que nas gerações anteriores, quando o valor predominante era o de que alguém deve fazer “tudo” o que puder para a “pessoa amada”.)

O âmbito limitado das zonas de indiferença, até mesmo na aquisição de bens de consumo (menos carregados de fatores N/A do que outras decisões econômicas, como investimentos ou escolhas de emprego), é destacado por estudos de envolvimento. Uma visão geral de numerosos estudos sobre o comportamento do consumidor distingue entre produtos de “alto envolvimento” (para a maioria dos consumidores norte-americanos contemporâneos) e produtos de “baixo envolvimento”. (ENGEL; BLACKWELL, 1982, p. 21-22) Bens de forte envolvimento são aqueles que os consumidores consideram como produtos que não apenas pretendem usar, mas que também “enviam uma mensagem ao mundo” sobre a pessoa e que estão ligados ao senso de autoestima dela. Escolher entre eles envolve decisões que são mais “complexas”, prolongadas e afetadas por fatores N/A do que decidir entre itens de baixo envolvimento, decisão que não implica risco para a autoestima.

Um achado particularmente significativo para o nosso modelo é que, surpreendentemente, numerosos produtos se enquadram na categoria de alto envolvimento. Isso inclui não apenas compras “grandes”, como automóveis, casas e a maior parte das roupas, mas também café (cuja qualidade é vista como um indicativo da “habilidade” de uma dona de casa), medicamentos genéricos em vez de medicamentos de marca (compra vista como “pôr em risco a própria família”) e muitos outros itens. (ENGEL; BLACKWELL, 1982, p. 21) Produtos de baixo envolvimento incluem canetas, lâmpadas, papel alumínio e outros itens relativamente triviais. Outros estudos elaboraram listas diferentes, mas a influência dos fatores N/A e a área limitada das zonas de indiferença são evidentes em todos eles. (FURNHAM; LEWIS, 1986, p. 207 et seq.; MORGAN, 1978, p. 61)

De forma similar, é comum observar que, em questões de política pública, deve-se recorrer a *inputs* especializados, mas, devido a fatores N/A, as decisões são frequentemente tomadas por políticos, que se baseiam em “outros” fatores, especialmente em considerações ideológico-políticas. Somente decisões

de natureza altamente técnica são deixadas aos especialistas, geralmente apenas dentro do contexto de escolhas feitas em parte sobre fundamentos N/A.

Em outras palavras, considerações L/E podem dominar aquelas escolhas nas quais nenhuma das opções é carregada por fatores N/A, ou seja, quando todas as opções têm o mesmo ou comparável *status* normativo-afetivo. Nesse caso, de acordo com Janis e Mann (1977), os indivíduos “ficam frios”, e as considerações L/E é que decidem. Em nossa visão, tudo isso é verdade, exceto que as pessoas geralmente não ficam tão “frias”. E a extensão em que ficam é, em parte, determinada por fatores N/A.

CONSIDERAÇÕES NORMATIVO-AFETIVAS SÃO “DISRUPTIVAS”?

Afeto: uma questão da teoria da personalidade

Como se vê, o papel do afeto na tomada de decisão é enquadrado pela teoria da personalidade à qual se inscreve, se houver alguma. A expressão “se houver alguma” é introduzida pelo fato de que, nas últimas décadas, as grandes dificuldades em concordar com uma teoria da personalidade e torná-la operativa levaram muitos psicólogos a abandonarem o uso de uma tal teoria e a se concentrarem no estudo de processos cognitivos específicos. Sem tentar aqui rever a imensa literatura sobre teorias da personalidade (os volumes sobre diferentes interpretações de Freud sozinhos preencheriam uma pequena biblioteca), os aspectos relevantes para o que está em questão são brevemente indicados.

Algumas teorias da personalidade, geralmente associadas a Freud, veem as emoções brutas (ou *Id*) como forças selvagens que perturbam a razão. Embora essas forças possam ser “civilizadas”, até usadas para energizar o *superego* e o *ego*, a socialização imprópria ou incompleta deixa algumas emoções brutas à espreita nos recônditos escuros da personalidade. Cedo ou tarde, essas emoções irrompem, causando comportamento impulsivo, regressivo, infantil – ou seja, irracional – ou ativando vários mecanismos defensivos nocivos. Em suma, emoções brutas são vistas como antitéticas à razão. Não é de admirar que o trabalho de Freud seja visto como um grande desafio para a Idade da Razão.

No argumento de que as considerações L/E são racionais e estão no núcleo do paradigma neoclássico, está implícita a prescrição de que elas são o correto, o que se deve fazer. De fato, é amplamente reconhecido que as teorias neoclássicas de tomada de decisão são muito mais prescritivas do que descritivas. O papel do afeto, na medida em que não é simplesmente ignorado, é

descrito como negativo, um fator que “torce” e “distorce” o pensamento. Elster (1985a, p. 379) sustenta que, “quando as emoções estão diretamente envolvidas na ação, elas tendem a sobrecarregar ou subverter os processos mentais racionais, não a complementá-los”. Sjöberg (1980, p. 123) refere-se ao “raciocínio distorcido” por “estresse emocional”. Toda (1980, p. 133) vê as emoções desempenhando um papel “perturbador”, como “agentes irracionais e perniciosos no processo de tomada de decisão”. Outros ainda veem as emoções como “desorganizadoras”. (Quatro fontes são citadas por Isen, 1984, p. 180.)

Literalmente, poderiam ser citadas centenas de estudos que apoiam essa perspectiva. Um estudo típico estabelece o papel do afeto na estimativa de probabilidades. Wright e Bower (1981) testaram a influência do humor na estimativa pessoal quanto a eventos “abençoados” e “catastróficos”. Os indivíduos foram convidados a avaliar a probabilidade de vários eventos em uma escala de 1 a 100. Eles avaliaram a metade da lista em um estado de felicidade induzida e a outra metade em um estado de tristeza. O grupo de controle avaliou a lista inteira em um estado neutro. O grupo neutro avaliou os eventos da seguinte forma: 44 eventos abençoados; 43 catastróficos. O grupo feliz classificou assim: 52 abençoados; 37 catastróficos. O grupo triste: 38 abençoados; 52 catastróficos. Portanto, quando as pessoas estão tristes, os eventos negativos são vistos como mais prováveis; e os indicados como bons, como menos prováveis do que quando o indivíduo está com humor neutro. Quando felizes, os sujeitos veem os bons eventos como mais prováveis. Em suma, o humor influencia a cognição. (Para mais evidências sobre a edição subjetiva de probabilidades, ver Steiner, 1980, p. 23; e Edwards, 1954, p. 400.)

Enquanto o estudo citado lida com um único elemento do processo de informação e da tomada de decisões (estimativa de probabilidades), Janis e Mann (1977, p. 10-11) lidam com o papel do afeto em todo o processo. Eles descobriram que é muito difícil julgar a eficiência de quem toma a decisão por meio dos resultados obtidos, porque os resultados são numerosos e, muitas vezes, difíceis de medir quantitativamente. Por isso, desenvolveram um modelo de processo constituído por sete etapas pelas quais passam os tomadores de decisão, baseando-se, principalmente, no trabalho de Etzioni (1967, 1968), Katz e Kahn (1966), Simon (1976a) e outros. As etapas incluíam um “levantamento minucioso de uma ampla gama de vias alternativas de ação”, pesquisando uma ampla gama de objetivos, alinhamento cuidadoso das consequências, “busca por novas informações” e “assimilação aberta de novas informações”. (JANIS; MANN, 1977, p. 11) Juntas, essas etapas são referidas como processo de decisão vigilante. A omissão de qualquer etapa torna a decisão defeituosa e quanto maior o número de omissões, mais defeituosa a decisão.

Em continuidade, Janis e Mann revisaram numerosos estudos psicológicos para mostrar que a maioria das decisões não é vigilante, porque todas as decisões importantes provocam ansiedade, ou seja, tensão emocional. As pessoas, em geral, se enquadram em um desses quatro padrões defeituosos: inércia (persistir em um curso apesar de um obstáculo, sem tomada de decisão adequada pela utilização de critérios estabelecidos); mudança sem exame criterioso para uma nova via de ação; prevenção defensiva; e hipervigilância. O estudo proporciona análises detalhadas de cada padrão e de seus antecedentes. A ansiedade é fundamental em todos.

A teoria freudiana e outras teorias psicodinâmicas, que veem o afeto bruto como antitético à razão, são usualmente contrastadas com o trabalho de Piaget, que se concentra nos processos cognitivos. Mesmo quando ele lida com o desenvolvimento moral, o núcleo é o desenvolvimento de juízos, não de compromissos. A psicologia cognitiva, em geral, nas últimas décadas, tem se mostrado fortemente inclinada a ver as emoções como um conceito desnecessário, nas palavras de Leventhal (1982, p. 126), ao “tratar as emoções como o produto de processos não emocionais, geralmente uma síntese de reações cognitivas e motoras automáticas”. Voltaremos a isso adiante. No entanto, a principal alternativa à posição freudiana e outras posições englobantes sobre o papel das emoções é a posição que afirma que o afeto fornece uma base construtiva para o comportamento e a tomada de decisões – encontrada no trabalho de psicólogos humanistas, como, por exemplo, Abraham Maslow. Segundo essa posição, as pessoas são vistas como motivadas pelo desejo de satisfazer necessidades humanas básicas, como afeto, autoestima e autorrealização. O afeto é descrito como saudável e “normal”, em vez de destrutivo. De fato, alguns veem a excessiva preocupação com a razão como problemática. A espontaneidade é valorada acima de exaustivas deliberações.

O principal ponto de vista seguido aqui é que as emoções brutas geralmente restringem a razão e que a socialização das emoções nunca é completa. Ao mesmo tempo, reconhece-se que as emoções socializadas geralmente, embora nem sempre, desempenham papéis positivos relevantes, incluindo o aprimoramento da tomada de decisões. Ou seja, se o afeto é construtivo ou disruptivo, depende das circunstâncias específicas e do papel que desempenha.

Para ilustrar: alguns estudos sugerem que quanto maior a intensidade emocional, mais estreito é o foco. Por exemplo, em um estado extremo de medo, um indivíduo notará apenas o objeto temido. Esse estreitamento é benéfico ou prejudicial, dependendo da natureza da tarefa envolvida. O estreitamento pode excluir fatos irrelevantes e ajudar as pessoas a concentrarem seus

poderes intelectuais. Por outro, pode excluir fatores altamente relevantes, impedindo a análise adequada das opções disponíveis.

Embora nem todas as conclusões apontem para a mesma conclusão, é amplamente aceito que existe uma relação *curvilínea* entre o nível de afeto e o de racionalidade. Quando o afeto é muito baixo, pode acontecer que as decisões não sejam tomadas quando o racional é agir. Quando o afeto é muito alto, tende a atrapalhar as deliberações. Em níveis moderados, é mais provável que o afeto facilite a tomada de decisões. (HOLSTI, 1971, p. 57; WOODWORTH; SCHLOSBERG, 1954)

Yerkes e Dodson (1908) constataram que quanto mais complexa é uma tarefa, menor o nível ótimo de excitação emotiva. Isso foi reforçado por vários estudos mais recentes. Em um deles, um grupo de estudantes recebeu um teste de solução de problemas, com problemas cada vez mais complexos. Antes do teste, enquanto o grupo de controle recebeu uma tarefa não relacionada com a investigação, ao grupo experimental foi dado um questionário que era tão difícil a ponto de ser impossível respondê-lo. Esse grupo frustrado (agora mais excitado emocionalmente que o grupo de controle) teve uma pontuação mais alta do que o grupo de controle na parte inicial do teste. À medida que os problemas se tornaram mais complexos, o grupo de controle superou o grupo frustrado no desempenho. E os estudantes mais frustrados com o teste inicial tiveram o pior desempenho nos problemas complexos.

⟨147⟩

Pieters e Van Raaij (1987) proporcionam uma importante revisão do papel do afeto no comportamento econômico, especialmente do consumidor. Oferecem a seguinte lista de funções significativas:

1. O afeto serve como organização de informações sobre as próprias funções somáticas (por exemplo, informa a si mesmo sobre se está com fome) e sobre o ambiente (por exemplo, quão assustado se está em relação a relatos de escassez).
2. O afeto serve para mobilizar e alocar recursos (por exemplo, fortes emoções mobilizam ou inibem a ação).
3. O afeto proporciona a sensação de busca (por exemplo, para superar o tédio em uma linha de montagem) e evasão (para combater o estresse).
4. O afeto serve como sistema de comunicação (mostrando os próprios sentimentos aos demais, digamos, o quanto se deseja um casaco de pele).

Os autores revisam os resultados de diferentes estudos, que mostram esses vários efeitos dos afetos.

Em resumo, rejeita-se a noção de que o afeto distorce necessariamente, comumente ou mesmo tipicamente a tomada racional de decisões. O afeto geralmente desempenha um papel positivo, embora prejudique a racionalidade quando restringe excessivamente o contexto da tomada de decisões, quando carrega fortemente uma opção em comparação a outras ou quando interrompe as deliberações L/E. É necessário mais trabalho para especificar as condições particulares sob as quais o afeto é produtivo e quando prejudica a racionalidade. Assumir isso é preferível do que supor que a racionalidade é construtiva ou disruptiva por natureza.

O papel dos valores normativos

Os valores são um critério englobante que as pessoas usam para fazer escolhas. Os valores podem ser morais, pessoais, sociais ou estéticos. (WILLIAMS, 1968) A maioria dos valores – todos os dessa lista, exceto os estéticos – contém um elemento afetivo. É a fonte do compromisso com o conteúdo do valor, a força motivacional. Valores que perderam seus elementos afetivos tornam-se conchas vazias, fragmentos de catálogo ou frases intelectuais com as quais as pessoas enchem a boca, mas para as quais não dão muita atenção em suas escolhas. A partir daqui, estudaremos apenas os valores que têm um poder afetivo, que prescrevem comportamentos – valores referidos como “normativos”.

Os valores normativos diferem do simples envolvimento afetivo, pois contêm uma justificativa e definem uma reivindicação mais ampla (outros a quem se aplica o mesmo direito), enquanto estados afetivos puros não contêm tais afirmações e geralmente são particulares. (O amor pela humanidade é um valor; o amor por uma pessoa em particular é uma emoção.) Os valores normativos podem ser internalizados e, assim, tornar-se parte do modo de perceber e julgar da pessoa, ou podem permanecer externos, como parte das restrições que o ator enfrenta. Juízos baseados em valores normativos podem ser usados para frear emoções ou para legitimá-las. Os valores normativos estão no centro do paradigma deontológico.

A linha que separa os valores morais (o foco da parte I) do conjunto mais amplo e abrangente de valores normativos não está delineada com precisão. É prática comum, todavia, referir-se a valores que impulsionam contra mentir, roubar e matar como valores “morais” e valores como igualdade, liberdade e justiça como valores “sociais”. Como a exposição nas partes II e III abrange ambos, valores morais e sociais, utiliza-se o termo “valores normativos”.

As relações entre valores normativos e racionalidade são, em muitos aspectos, similares às de afeto e racionalidade. Os valores normativos podem excluir algumas ou a maioria das opções, carregar outras, e assim por diante. Por exemplo, um estudo (LEFFORD, 1946, p. 141) mostrou que a carga normativa inibe o raciocínio lógico. Em um experimento, estudantes receberam 40 silogismos, metade deles com material socialmente controverso, outra metade com material neutro. Foi solicitado aos sujeitos que declarassem a validade do silogismo, bem como se concordavam ou discordavam de sua conclusão. A maioria deles se mostrou mais capaz de julgar silogismos neutros do que os carregados, e seu raciocínio se desviava em direção às suas convicções. Além disso, o grupo de estudantes que recebeu primeiro os silogismos neutros e depois os carregados se saiu melhor em ambos.

Também há relatos de que os valores normativos levam à exposição seletiva de informação. Por exemplo, durante o caso Watergate,² os apoiadores de McGovern buscaram ativamente informações sobre o evento, enquanto os apoiadores de Nixon o evitaram. (CHAIKEN; STANGOR, 1987, p. 10) Os valores normativos influenciam o peso dado às informações, de forma a fortalecer as crenças preexistentes. (ABELSON; LEVI, 1985) Quando a informação entra em conflito com os compromissos de uma pessoa, ela não consegue “entrar” e não será assimilada. (MAGNUS, 1984, p. 637) Qualquer pessoa que já tenha debatido ou discutido com um verdadeiro crente, alguém comprometido com uma religião ou ideologia diferente da sua, está familiarizado com esse comportamento.

Abelson (1976, p. 61) discute as muitas funções das crenças (um termo frequentemente utilizado como sinônimo ou semelhante a valores normativos):

[...] em vez de estar a serviço da racionalidade. Crenças podem ser reconfortantes, podem proteger contra a ansiedade, podem organizar sentimentos vagos, podem proporcionar um senso de identidade, podem ser pré-requisito para participar de uma causa, podem proporcionar algo a dizer e evitar parecer desinformado etc.

Por último, mas não menos importante, os valores normativos, como fatores que influenciam a escolha dos meios, ajudam a garantir a primazia dos fins. A preocupação com os meios, com o aumento de sua força, âmbito, quantidade e

2 O caso Watergate refere-se ao escândalo político ocorrido em 1974 nos Estados Unidos que culminou com a renúncia do presidente Richard Nixon, do Partido Republicano, por envolvimento na tentativa, durante a campanha eleitoral de 1972, de fotografar documentos e instalar escutas na sede do Partido Democrata, no Edifício Watergate (N. do T.).

qualidade, é a essência da industrialização, da economia de mercado e da economia, da tecnologia e da ciência aplicada, enfim, da era moderna. Porém, essa preocupação, por meio de um processo conhecido como deslocamento de objetivos, tende a levar ao primado dos meios em relação aos fins. Os estudos das organizações estão cheios de relatos de organizações projetadas para atender a um objetivo específico; mas, quando o desenho se mostrou inadequado, em vez de ser ajustado, o objetivo organizacional é que foi substituído para se adequar ao desenho existente. (SILLS, 1957) Multimilionários se esforçam para aumentar sua renda. Executivos trabalham “por suas famílias”, destruindo sua vida familiar no processo. Sociedades minam seu tecido social para acelerar o crescimento econômico. Esse fenômeno tem sido referido como racionalidade irracional ou racionalidade doentia.

O Dr. Fantástico serve como símbolo adequado ao problema em questão. Não é uma questão de fins. Dr. Fantástico, pode-se admitir, pode estar inteiramente dedicado à paz, mas ele não vê limites para os meios que emprega. Em sua busca por “melhores” meios de dissuasão, “melhores” armas nucleares, ele pode acabar matando toda a humanidade para garantir a paz. A questão está em outro lugar. A questão se repõe em outros lugares. Os movimentos totalitários são frequentemente acusados de desconsiderar a posição normativa dos meios. Fidel Castro acredita que, para fazer omeletes (revoluções), é preciso estar disposto a quebrar ovos (ou cabeças), enquanto as democracias sustentam que certos meios contaminam os objetivos. Os valores normativos servem como antídoto para o deslocamento dos objetivos, porque jogam seu peso contra o uso de certas categorias de meios (aqueles que comprometem os fins) e contra a preocupação exagerada com os meios (ou eficiência), que leva a negligenciar outros valores.

No pensamento ocidental, a posição racionalista – que tende a desconsiderar o papel legítimo dos valores normativos na seleção de meios – se reflete em uma posição amplamente compartilhada pelos cientistas, que lamentam o fato de os políticos “não compreenderem” essa ou aquela consideração L/E e sugerem que, uma vez definidas as metas, os especialistas é que devem tomar as decisões. (Em uma forma mais extrema, eles pretendem extrair os fins de uma análise científica. Daí a tentativa de formar uma ciência da ética.)

A pesquisa médica fornece outro exemplo acerca do papel positivo dos valores normativos. É necessário avaliar continuamente novas intervenções experimentais do ponto de vista moral. É verdade que, ocasionalmente, os fatores normativos podem definir um contexto exageradamente rígido, limitando indevidamente os experimentos. No entanto, em outras situações, os cientistas não são suficientemente contidos. A pergunta correta a fazer não é: “os valores

normativos desempenham um papel positivo na tomada de decisões?”, mas: “em que condições os valores normativos contribuem e quando comprometem a racionalidade?”. (Um bom material sobre essas condições é encontrado na literatura do comportamento organizacional. Ver Beer e demais autores, 1985; e Walton e Lawrence, 1985.)

É tentador sugerir que, em relação tanto aos valores quanto às emoções, os fatores N/A melhoram a tomada de decisões quando estabelecem contextos (limites dentro dos quais os meios podem ser livremente escolhidos) e dificultam a tomada de decisão quando esses fatores se intrometem e, especialmente, quando interrompem considerações L/E. Embora essa afirmação possa servir como uma primeira aproximação muito grosseira, deve-se notar que a “rigidez” do contexto é outro fator: quanto menos opções o contexto legitima, mais limitada é a racionalidade, mas nem todos os limites à racionalidade são disfuncionais. Além disso, algumas interrupções na tomada de decisões em ordem – por exemplo, em caso de emergência, quando as emoções nos mandam fugir em vez de deliberar – são altamente funcionais. Em resumo, uma explicação sobre a relação entre o papel dos valores e a tomada de decisão racional, bem como em relação ao afeto, é uma tarefa que está longe de estar completa, mas está claramente estabelecido que tanto os valores afetivos quanto os normativos costumam desempenhar importantes funções positivas, e não são meramente empecilhos à razão.

⟨151⟩

SOBRE DEFINIÇÕES, MEDIDAS E INTERPRETAÇÕES ALTERNATIVAS

Interpretações cognitivas sobre fatores normativo-afetivos

Os psicólogos cognitivos desafiaram acertadamente a noção de que todo desvio de racionalidade é devido a um fator N/A. De fato, eles apresentaram evidências robustas de que as considerações L/E geralmente são limitadas ou perturbadas por fatores intracognitivos (discutidos a seguir). Argumenta-se aqui, porém, que a abordagem é, às vezes, levada longe demais quando se sugere que todas ou a maioria das limitações nas considerações L/E são cognitivas e que os fatores N/A não desempenham papel significativo. Embora não tenhamos novas evidências a apresentar, os dados disponíveis sugerem que o papel dos fatores N/A na tomada de decisões está longe de ser trivial.

A maioria dos estudos cognitivos escolheu tarefas para os seus sujeitos que têm duas características de particular relevância para o que está em questão: eles têm uma solução inequívoca (ao menos dentro da estrutura da lógica

bayesiana) e não há cargas afetivo-normativas associadas a nenhuma das opções. Por exemplo, quando os sujeitos são perguntados se Xs ou Os são mais frequentes em uma sequência aleatória (na qual eles tendem a projetar um padrão), a resposta correta – ambos são igualmente frequentes – não é prejudicada por nenhum apego afetivo ou juízo normativo de X ou O. Portanto, é bastante plausível que a fonte do viés que os sujeitos exibem seja intracognitiva.

Por outro lado, muitos dos fatos, inferências e julgamentos que as pessoas fazem em situações da vida real dizem respeito a assuntos que não têm respostas claras e que incluem itens que evocam afetos e julgamentos normativos. Normalmente, os fatos que as pessoas utilizam são mais parecidos com os dos norte-americanos para avaliar se a União Soviética é confiável ou quais serão as taxas de inflação e juros daqui a dez anos – julgamentos que provocam ansiedade (um erro pode custar a própria casa ou o país). Ou seja, enquanto em algumas situações apenas os vieses intracognitivos estão envolvidos, em outras tanto os fatores intracognitivos quanto os N/A estão presentes. Sustentamos que a maior parte das decisões da vida real é do segundo tipo.

De fato, naqueles estudos realizados por psicólogos cognitivos que lidam com situações da vida real, parece-nos que os fatores N/A se destacam e fornecem uma explicação parcimoniosa. Por exemplo, os psicólogos descobrem que as pessoas geralmente confiam demasiadamente na sua capacidade de estimar probabilidades que afetam suas vidas. Elas acreditam que são melhores motoristas que o motorista médio, mais propensas a passar dos 80 anos de idade que a média das pessoas e também menos propensas a serem prejudicadas por produtos. (SLOVIC; LICHTENSTEIN, 1982) Isso é explicado como uma questão de “disponibilidade”, um fenômeno cognitivo pelo qual as pessoas respondem mais a informações “vivas” do que a “monótonas” estatísticas. Como as pessoas têm pouca experiência com acidentes graves, diz-se que esses eventos não são “vivos” e, portanto, são subestimados. Isso pode muito bem ser verdade; no entanto, parece plausível que *parte* da variação deva ser explicada por fatores N/A – as pessoas tentam proteger ou aumentar a sua autoestima (“eu sou um bom motorista”) – e por pressões culturais para exibir confiança. (Assim, seria de esperar que essas respostas fossem mais comuns em culturas barulhentas do que naquelas em que a modéstia é a norma aceita. Compare, por exemplo, atitudes de norte-americanos e britânicos.)

O mesmo aspecto pode ser visto na constatação de que o comportamento de risco da maioria das pessoas desafia as premissas da economia neoclássica sobre essa conduta. Por exemplo, os indivíduos preferem um ganho seguro a um ganho muito maior, mas menos certo, mesmo quando, de acordo com as probabilidades, o valor econômico da segunda opção é consideravelmente

maior (KAHNEMAN; TVERSKY, 1982, p. 160); isto é, os indivíduos preferem o menor retorno. Da mesma forma, as pessoas violam as premissas neoclássicas de que correrão um risco apenas se o risco compensar. Elas preferem apostar em uma perda a aceitar uma perda certa, mesmo que a perda na qual apostam seja muito maior (é claro, levando em conta a diferença de probabilidades), e assim por diante. Todas essas descobertas são explicáveis, *em parte*, pela perda relativa de autoestima (em parte emoção, em parte valor) causada por alguns resultados em comparação com outros. Por exemplo, a razão pela qual as pessoas preferem um ganho menor e mais seguro do que um maior e menos provável é explicada pela observação de que um ganho pequeno, mas seguro, evita as possibilidades de ter de se criticar se o ganho for perdido, uma perspectiva que uma pessoa deve enfrentar apenas se ela buscar um ganho maior. Essa linha de explicação na perspectiva N/A, somada à interpretação cognitiva, pode ser validada se for constatado que as pessoas com maior autoestima estão mais inclinadas a correr riscos.

Com efeito, há um considerável corpo de estudos psicológicos que vincula vieses cognitivos do tipo anteriormente discutido a várias defesas do ego e, especialmente, da autoestima. (HEIDER, 1958; JONES; DAVIS, 1965; KELLEY, 1967) Por exemplo, os indivíduos geralmente atribuem o sucesso a seus próprios esforços, e os fracassos e falhas à má sorte ou a outros fatores sobre os quais não têm controle (no cumprimento de tarefas: Davis e Davis, 1972; Feather, 1969; Fitch, 1970; Wolosin, Sherman e Till, 1973; no desempenho docente: Beckman, 1970; Freize e Weiner, 1971; Johnson, Feigenbaume e Weiby, 1964). Igualmente, o fato de as pessoas estarem muito mais dispostas a correr o risco de evitar uma perda do que obter um ganho equivalente parece refletir em parte fatores N/A: uma perda diz respeito ao que se possui, um ganho a ser obtido ainda não está incorporado ao próprio autoconceito. Compare-se, por exemplo, a resistência a um corte salarial com receber um aumento menor do que o esperado. Certo, há outros fatores em ação; por exemplo, as pessoas assumem compromissos financeiros com base no que têm, e não o fazem tão prontamente em função de um dinheiro que esperam obter. Mas, mesmo para aqueles que obtêm crédito facilmente, as perdas “machucam” mais do que os ganhos esperados que não se concretizam.

A diferença de ênfase é destacada na discussão do preconceito. Nisbett e Ross (1980, p. 237-242) confrontam a tendência de atribuir preconceitos raciais ou étnicos a “defeitos” motivacionais, emocionais ou espirituais a um “triunfo do coração sobre o intelecto”. Eles veem a causa do preconceito em diversos vieses *cognitivos*. Por exemplo, nos grupos aos quais os estereótipos são dirigidos, os membros que se encaixam nos estereótipos recebem um peso

desproporcionalmente maior do que outros, e incidentes “vividoss” são utilizados para “validar” os estereótipos. (NISBETT; ROSS, 1980, p. 240) De acordo com essa linha de análise, aqueles que veem alguns negros preguiçosos ou italianos barulhentos presumem que todos são, o que é uma mera generalização. Pode-se perguntar: por que não generalizam os atributos positivos? Por que se foca tão frequentemente a hostilidade nos grupos vulneráveis? Dá a impressão de que estão funcionando mecanismos emocionais. As pessoas parecem dividir sua ambivalência em relação aos outros, de forma que os sentimentos negativos são projetados nos grupos externos e os sentimentos positivos no próprio grupo.

Questões de operacionalização

Os termos “afeto” e “valores normativos” foram utilizados na discussão anterior, apesar de, nas correntes predominantes da literatura psicológica recente, esses termos serem evitados, ainda que na década de 1980 o conceito de afeto (ou emoções) em certa medida tenha sido recuperado. (Ainda não é o caso para os valores normativos.) Sem entrar aqui nos detalhes das complexas questões envolvidas, é necessário indicar brevemente o motivo pelo qual são utilizados aqui esses conceitos fora de moda.

«154»

Parte da resposta está na história intelectual. No período de 1960 a 1980, as principais correntes da psicologia estavam preocupadas em estabelecer que os processos intramentais são valiosos e em superar as noções behavioristas de que o comportamento é conduzido externamente, formado por *inputs* do ambiente, sendo a pessoa vista como uma “caixa-preta” que não vale a pena ser explorada internamente. (NORMAN, 1980, p. 1-11) Os processos internos destacados foram caracterizados como estritamente cognitivos, como se a dificuldade de introduzir um conceito efêmero como cognição fosse tão grande a ponto de desencorajar a disposição de ir ainda mais longe e de também reintroduzir o afeto. (ZAJONC, 1980, p. 152) De fato, as emoções foram “mostradas” como um conceito desnecessário ou vistas como refletindo interpretações cognitivas de vaga excitação psicológica.

O trabalho de Schachter (1966, 1971) e seus associados (SCHACHTER; SINGER, 1962) é frequentemente citado para argumentar que as emoções nada mais são do que excitação fisiológica e um código cognitivo da situação que gera a excitação. O que a pessoa “sente” depende não da sensação interior, mas da situação que a causou e dos modos como a pessoa avalia a situação. A mesma excitação pode ser experimentada como alegria ou raiva, dependendo da

cognição mobilizada. Observamos que muitas críticas foram feitas aos estudos originais e tentativas de replicá-los não tiveram êxito (MARSHALL; ZIMBARDO, 1979; MASLACH, 1979) e que centenas de estudos mostraram o papel do afeto (para um trabalho de revisão, ver Isen, 1984).

Outra razão importante da minimização das emoções é que elas são difíceis de definir. Entretanto, deve-se notar que existem as mesmas dificuldades para definir os termos “cognição” (HOLYOAK; GORDON, 1984, p. 62) e, claro, “racionalidade”. Portanto, dificuldades de definição não devem ser usadas para favorecer um conceito em relação a outro.

Finalmente, os pesquisadores tiveram dificuldade considerável para encontrar medidas empíricas das emoções. Acreditamos que uma abordagem promissora para medir afetos é combinar várias medições, de forma a suprir a fraqueza de cada uma delas. Por exemplo, *autorrelatos* (“verbais, introspectivos”) de estados emocionais tendem a ser problemáticos porque estão sujeitos à racionalização. (As pessoas compram mais de certo produto quando o fundo musical é de seu agrado, mas, quando perguntados, informam que compraram o produto por causa de suas qualidades.) Os *aspectos fisiológicos* das emoções são medidos por dispositivos eletrônicos (semelhantes aos polígrafos) e por indicações como rubor, transpiração abundante e tremor, mas não são confiáveis, porque podem refletir outros fatores, como, por exemplo, mudanças de temperatura ou esforço físico. *Medidas comportamentais*, como sorrir (quando feliz) e franzir a testa (quando preocupado), são igualmente não confiáveis quando usadas isoladamente.

No entanto, quando todos os três tipos de indicadores apontam para a mesma direção, pode-se estar seguro de que o afeto é realmente operacional. Quando as medidas são incompatíveis, isso pode ser usado para formar uma tipologia de diferentes tipos de afeto, como emoções declaradas (apenas autorrelatadas), excitação fisiológica, e assim por diante. Esses, por sua vez, podem se correlacionar com várias observações psicológicas. Por exemplo, espera-se que emoções limitadas a um dos três níveis possíveis sejam menos estáveis do que aquelas que abrangem todos os três níveis. Por exemplo, de uma pessoa que apenas declara uma emoção, mas não demonstra excitação ou comportamento emocional, pode-se esperar que esteja em conformidade com normas sociais que não foram internalizadas (por exemplo, alguém pode saudar uma bandeira quando, na verdade, é bastante antipatriótico). Para discussões adicionais sobre definições e medidas de emoções, consultar Izard, Kagan e Zajonc (1984).

O conceito de valores normativos pode representar menos problemas que o de afeto, mas dificilmente está livre de preocupações metodológicas.

O conceito é frequentemente desafiado com base no fato de que os valores, enquanto estados de espírito, não são observáveis e proporcionam pobres previsões de comportamento. No entanto, nos últimos anos, foram desenvolvidas abordagens que medem valores mais próximos do comportamento do que era tradicional até agora. (AJZEN; FISHBEIN, 1980; ENGLAND, 1967; ENGLAND; LEE, 1974; SCHWARTZ, 1977; WATSON; BARONE, 1976) De fato, estudos que incluem essas variáveis costumam prever melhor do que aqueles que não incluem atitudes. (HOCH, 1985)

Tudo isso não quer dizer que os sérios problemas de definição e operacionalização de afetos e valores tenham sido resolvidos. No entanto, eles também são evidentes nos outros conceitos, amplamente utilizados, e há algumas pistas promissoras à mão.

Fatores normativo-afetivos podem ser incorporados ao paradigma neoclássico?

Os neoclássicos argumentam que, mesmo que sejam válidas todas essas observações sobre a importância dos fatores N/A, ainda assim, não é necessário desenvolver outro paradigma, porque esses fatores podem ser incorporados ao paradigma predominante. Os fatores N/A podem ser incluídos entre as preferências (especialmente quando afetam objetivos) e restrições (especialmente quando afetam a escolha dos meios). Dizem os neoclássicos que compromissos de valores e envolvimento emocional são simplesmente dois dos muitos fatores “refletidos” nas preferências de alguém. Grande parcela da parte I deste volume foi dedicada ao argumento de que essa incorporação de valores é excessivamente parcimoniosa, improdutiva e eticamente inaceitável. Aqui são apresentados argumentos adicionais para apoiar a tese de que os fatores N/A devem ser tratados como uma categoria distinta e significativa, tanto de preferências quanto de restrições. (ETZIONI, 1986a)

Se os fatores N/A apenas limitassem em certa medida as escolhas, poderiam ser “modelados” como nada mais que um fator que afeta as restrições, algo como adicionar um elemento de atrito em modelos de declive sem atrito. Seria o caso, por exemplo, se alguém estudasse uma tribo cujos membros são proibidos de comprar vacas, mas são livres para comercializar milhares de outros produtos. A posição adotada aqui, entretanto, é que boa parte das escolhas dos indivíduos é feita com base em fatores N/A, e não L/E; isto é, os fatores N/A não são apenas mais um fator parte de um lote grande, mas explicam uma proporção significativa das escolhas feitas e, portanto, precisam ser estudados separadamente, se queremos explicar as escolhas.

Mais importante, os neoclássicos tratam as preferências como se fossem estáveis e/ou dadas (ver anteriormente). Não obstante, como os fatores N/A explicam uma parte importante das variações de preferências e suas mudanças, um paradigma produtivo das ciências sociais deve ser capaz de identificar os fatores que formam e modificam os afetos e valores. Por isso, fatores como mudança cultural, movimentos sociais, ascensão e queda de lideranças, tensões sociais e sua resolução ou redução – todos fatores que explicam as mudanças N/A – devem ser incluídos no paradigma.

Além disso, tendo em vista que os neoclássicos insistem no mérito de seu enfoque por ser altamente parcimonioso, há que se observar que o reconhecimento do papel dos fatores N/A é particularmente parcimonioso, porque eles afetam tanto as preferências quanto as restrições.

Um exemplo serve para ilustrar todos esses pontos. De 1981 a 1986, houve, nos Estados Unidos, um declínio no consumo de álcool. Um neoclássico pode tentar explicar essa tendência com base nas mudanças de restrições, como custos crescentes, novos impostos, aumento do limite de idade para beber, e assim por diante. Todavia, o preço das bebidas, na verdade, diminuiu em comparação com o de outros produtos, e o consumo diminuiu mesmo em estados que não aumentaram o limite da idade para beber. A principal razão foi uma mudança nas preferências, resultado do movimento de neotemperança (especialmente MADD e SADD),³ acrescentando a sua influência à de um movimento crescente de *fitness* e saúde. *Esses mesmos fatores* também afetaram o preço – levaram a algum aumento de impostos – e o limite de idade de beber.

⟨157⟩

3 Students Against Driving Drunk (SADD) é uma organização não lucrativa cujo objetivo é prevenir acidentes de estudantes sob efeito de drogas, mediante envio de mensagens educativas, aulas e formação de líderes. Com finalidade semelhante, Mothers Against Drunk Driving (MADD) atua na prevenção da condução sob efeito de drogas e no apoio às vítimas (N. do T.).

CAPÍTULO 7

QUÃO INEFICIENTE? O âmbito das limitações intracognitivas

A POSIÇÃO SUB-RACIONAL

⟨159⟩

As questões descritas

Mesmo nas zonas em que os fatores N/A não formam totalmente a escolha dos indivíduos e, em particular, nas zonas em que os fatores N/A legitimam a primazia das considerações L/E, os indivíduos não são necessariamente livres para tomar decisões racionais. Nessas zonas, os tomadores de decisão são prejudicados pelas limitações de suas capacidades intelectuais. Já indicamos as razões pelas quais esperamos que emoções e valores os levam a dirigir automóveis de grande potência em ruas congestionadas do centro da cidade, mesmo quando caminhar é mais barato, mais rápido e mais saudável. Mas, quando estão no carro, as pessoas parecem incapazes de encontrar o melhor caminho ou segui-lo quando lhes é indicado.

Há numerosos e robustos estudos que apoiam a conclusão de que fatores *intracognitivos*, fatores incorporados às capacidades intelectuais dos indivíduos, normalmente impedem as pessoas de tomar decisões totalmente racionais. (Para uma definição de racionalidade, ver o capítulo 8, subseção “Racionalidade instrumental”.) Ou seja, mesmo quando os fatores N/A não

atrapalham as deliberações L/E, o conhecimento dos atores (de situações da vida real), como regra, é não apenas “imperfeito”, mas bastante limitado, e a capacidade de analisar qualquer informação que possuam e de extrair inferências é bastante baixa. Os indivíduos são *sub*-racionais, mesmo dentro das zonas L/E.

A verdadeira questão é: quais os limites do pensamento e da tomada de decisões individuais? Na tentativa de responder a essa questão, a análise a seguir baseia-se em uma especificação da descoberta crítica de Herbert Simon, no conhecido abandono da noção de maximização (ou otimização) e na introdução do conceito de “satisfatório”. O que precisa ser esclarecido é se o comportamento satisfatório está próximo do maximizar ou apenas do “bastante bom”, ou a maioria dos indivíduos se contenta (ou deve se contentar) em tomar decisões medíocres?

Uma vez respondida essa pergunta, a discussão se baseia em um segundo grande avanço, o da Prospect School,¹ que provou que as heurísticas intracognitivas usadas pelos tomadores de decisão são sistematicamente tendenciosas. Há óculos que distorcem a visão usados por todos. A questão aqui é: essas distorções podem ser corrigidas ou constituem limitações congênicas?

Um exame dessas duas posições mostrará que, embora sirvam como corretivos do superotimismo da posição iluminista, presente na posição racionalista neoclássica, elas não passam de subcorretivos: as capacidades intelectuais das pessoas são menores que o esperado por esses importantes revisionistas. O passo seguinte é examinar posições opostas extremas para ver se as posições pessimistas duras são mais apropriadas. Primeiro, examinaremos os incrementalistas desconexos, liderados por Charles Lindblom. Eles supõem que não há capacidade de acumular conhecimento sistemático e abrangente. Depois, analisaremos brevemente a posição dos subjetivistas, ainda mais pessimistas, que questionam a própria possibilidade de um conceito de validade ou verdade L/E. Entendemos que essas posições são excessivamente pessimistas, embora mais próximas da situação do que as escolas otimistas.

A posição proposta aqui pode ser caracterizada como moderadamente pessimista (no que diz respeito à capacidade de tomar decisões L/E). Sugere-se que, embora, como regra, as pessoas não consigam concluir com êxito análises detalhadas, elas podem combinar o uso de diretrizes para visões amplas com

1 Prospect School ou Theory School (prospecto ou perspectiva) é uma abordagem que enfatiza a limitação da racionalidade na tomada de decisões e a importância do viés, da perspectiva. Contrariamente à visão racionalista, autores como Herbert Simon, Daniel Kahneman e Amos Tversky destacam a importância das heurísticas (regras que simplificam a tomada de decisão), seja em decisões econômicas, políticas e no cotidiano (N. do T.).

algumas análises detalhadas. Essa abordagem é conhecida como “escaneamento misto”, foi publicada anteriormente (ETZIONI, 1967) e obteve certa medida de apoio (para uma revisão, ver Etzioni, 1986a).

Explicitando o “satisfatório”

Herbert Simon é o Davi que desafiou com sucesso o gigante maximizador neoclássico, seguido por gerações nas quais somente foi salpicado com alguma crítica (para uma revisão das críticas, ver Papandreu, 1952; para evidência empírica em apoio a Simon, ver Rados, 1972; e Cyert e March, 1963). É conhecido que Simon concluiu que o “Homem” é incapaz de maximizar (pelas razões citadas a seguir). É geralmente pouco notado que, porque todo o debate praticamente se deu entre partidários da maximização e do satisfatório, uma questão não foi respondida: quão diferentes são ambas? As decisões satisfatórias são “bastante boas”, embora não perfeitas, se se comparam as decisões realmente tomadas com as que poderiam ter sido tomadas com informações e análises completas? Ou elas são bastante medíocres?

Um desenvolvimento na própria elaboração de Simon sobre o assunto sugere a direção na qual se pode encontrar uma resposta. Em um artigo inicial, aplicando o conceito de “satisfatório” à teoria da empresa, Simon (1959, p. 262-263) explica a noção em termos psicológicos. O motivo para agir, escreve ele, “procede dos *impulsos*, e ação termina quando o impulso é satisfeito”. Isso implica um processo de tomada de decisão bastante satisfatório: ele é finalizado somente depois que são encontradas soluções que atendem às próprias necessidades. Não obstante, Simon deixa a porta aberta a interpretações menos otimistas nas linhas imediatamente seguintes:

Se buscamos explicar o comportamento dos negócios nos termos desta teoria, devemos esperar que os objetivos da empresa não sejam maximizar o lucro, mas atingir um *certo* nível ou taxa de lucro, mantendo uma *certa* participação no mercado ou um *certo* nível de vendas. As empresas tentariam ‘satisfazer’ em vez de maximizar. (SIMON, 1959, p. 263, grifo nosso)

A expressão “certo” nível, “certa” participação etc. é bastante aberta. Não há indicação de que atores ou empresas permanecerão naquilo que, do ponto de vista de um observador objetivo, está bem abaixo do nível de tomada de decisão L/E que eles poderiam alcançar, ou bastante próximo.

Em um artigo posterior, Simon (1979, p. 503) afirma:

[...] poderia se postular que o tomador de decisão havia formado certa aspiração de quão boa alternativa ele deve encontrar. Assim que descobrisse uma alternativa de escolha que atendesse ao seu nível de aspiração, ele terminaria a busca e escolheria essa alternativa. Chamei esse modo de seleção de *satisfatório*.

Simon acrescenta que as aspirações aumentarão em ambientes benignos e cairão em ambientes hostis. Visto dessa maneira, os atores ajustam seus objetivos ao que sua tomada de decisão pode atender. Se o objetivo é fácil, as aspirações aumentam; se é difícil de alcançar, elas caem. Por exemplo, se a formulação da política econômica não pode atingir uma taxa de desemprego de 4% sem inflação, se apresentam racionalizações para explicar por que 7% é a meta adequada e, imediatamente, nossa capacidade de formulação de políticas melhora significativamente. Se essa linha for seguida, a tomada de decisão tenderá a ser bastante satisfatória do ponto de vista subjetivo do ator, mas um observador pode achar isso bastante inadequado, pelo menos do ponto de vista do objetivo que o ator inicialmente se propôs a alcançar.

Simon (1981, p. 139) chega mais perto de uma resposta em um livro recente.

Não podemos, dentro dos limites computacionais praticáveis, gerar todas as alternativas admissíveis e comparar seus respectivos méritos. Também não podemos identificar a melhor alternativa, mesmo que tenhamos a sorte de gerá-la cedo, até que tenhamos visto todas elas. Satisfazemo-nos buscando alternativas de tal forma que geralmente encontramos uma que nos parece aceitável após não mais que uma busca moderada.

«162»

A ideia-chave e a hipótese estão contidas na noção de que uma pesquisa típica é moderada. Ou seja, se uma pesquisa complexa, abrangente e prolongada for necessária, exigida pela maioria das decisões da vida real, a maioria dos atores, na maioria das vezes, se contentará com uma via de ação bastante sub-racional em comparação com o que um observador consideraria como possível. A interpretação pessimista do conceito de satisfatório, veremos, é compatível com a evidência.

As razões pelas quais espera-se que os atores sejam sub-rationais na tomada de decisões podem ser deduzidas do exame de Simon dos fatores intracognitivos, que restringem severamente as considerações L/E, além dos fatores N/A. Basicamente, Simon (1978, p. 13, grifo nosso) vê “informações *limitadas* e capacidade computacional *limitada* para lidar com enormes problemas cuja forma mal compreendemos”. Simon (1979, p. 96) indica:

É impressionante a evidência de que o sistema é basicamente serial em sua operação: que ele pode processar apenas alguns símbolos de cada vez e que os símbolos que estão sendo processados devem ser mantidos em estruturas especiais e limitadas de memória, cujo conteúdo pode ser alterado rapidamente. Os limites mais impressionantes das capacidades dos sujeitos de empregar estratégias eficientes surgem da capacidade muito pequena da estrutura de memória de curto prazo (quatro blocos) e do tempo relativamente longo (cinco segundos) necessário para transferir um pedaço de informação da memória de curto prazo para a de longo prazo.

Steinbruner (1974, p. 49-51) reclama dos que esperam que os tenistas calculem se devem arremessar, pressionar ou subir à rede, dizendo que devem lidar com 4.200 possibilidades. Outros chegaram a números mais altos. Em um jogo simples de damas, diz-se que existem 1.040 escolhas de movimentos. A três milimicrosegundos por movimento, um computador levaria 1.021 séculos para calcular todas as opções possíveis e os seus resultados. (WALDROP, 1984, p. 1280) A chamada “combinação explosiva” parece insolúvel mesmo para os computadores de alta potência.

Em outro lugar, Simon enfatiza as limitações da memória de curto prazo. Embora os indivíduos possam armazenar grandes quantidades de informações nos recessos mais profundos de sua memória, o gargalo está no armazenamento de acesso rápido, que utiliza a memória de curto prazo. As pessoas são capazes de manter apenas sete itens (ou talvez até três) em seu alcance mental imediato. (SIMON, 1981, p. 74-75) Compare isso com as centenas de itens que uma decisão máxima pode exigir. E Simon chama a atenção para as grandes dificuldades que os indivíduos têm em *combinar logicamente* as informações anteriores com os novos *inputs*, o que faz com que respondam exageradamente ou subajstem a nova informação. (SIMON, 1979, p. 139) Tudo considerado, pode-se concluir que, enquanto “satisfazer” de algum modo soe como não muito distante de maximizar (na verdade, alguns argumentaram que os dois não podem ser distinguidos; ver o debate, no capítulo 10, entre Lanzillotti e Kahn), uma leitura mais atenta de Simon implica um desempenho relativamente fraco em comparação com o que poderia ser.

⟨163⟩

Prospect School: heurísticas tendenciosas

Uma segunda grande inovação ao lidar com o assunto em questão é o resultado de um robusto e acumulativo trabalho sobre os vieses sistemáticos no ato de pensar de um grupo de psicólogos cognitivos que formulou a teoria

da perspectiva. Seus principais integrantes incluem Daniel Kahneman, Richard Nisbett, Amos Tversky, Lee Ross, Paul Solvic e Richard Thaler. Sua tese principal é que, dada a capacidade limitada dos seres humanos de processar informações e enfrentar um mundo complexo (tal como Simon indica), as pessoas usam vários dispositivos heurísticos para simplificar o mundo complexo para poder lidar com ele. No entanto, embora essas heurísticas ajudem, até certo ponto, elas também introduzem por si próprias fortes preconceitos sistemáticos, que subvertem as deliberações humanas e, desse modo, subvertem a tomada de decisões.

A Prospect School concentra-se nos principais preconceitos sistemáticos que surgem à medida que as pessoas precisam lidar com a incerteza na maioria das tomadas de decisões da vida real e, portanto, atribuir probabilidades aos resultados esperados de suas intervenções e a eventos que possam afetar o curso de ação escolhido. Enquanto os escritos neoclássicos iniciais assumiram que os atores agem com segurança, nas últimas décadas vem sendo frequentemente reconhecido que os atores devem escolher, muitas vezes, entre resultados futuros e cursos de eventos que são incertos. Uma literatura considerável e rica foi desenvolvida para sustentar o paradigma neoclássico (para revisão e referências, ver Hirshleifer e Riley, 1979). Basicamente, essa literatura presuppõe que os atores possam estimar as probabilidades de vários resultados de eventos e usá-las para orientar suas deliberações. Assim, em vez de supor que, se perfurarem petróleo ao custo X, encontrarão Y barris de petróleo a serem vendidos ao preço Z, os atores atribuem probabilidades a esses fatores e, assim, fazem seus cálculos. A Prospect School constata que as pessoas não têm capacidade de fazer esses cálculos adequadamente e, assim, derruba as defesas neoclássicas recentemente erguidas.

Dos numerosos preconceitos descobertos, há três que receberam maior atenção e são brevemente relatados aqui para quem não está familiarizado com essas descobertas. *Disponibilidade* se refere às descobertas de que as pessoas sistematicamente atribuem estimativas mais altas à frequência de eventos (ou categoria de eventos) das quais conseguem se lembrar mais prontamente do que das mais difíceis de lembrar. Os eventos que são “vividos” (por exemplo, uma experiência pessoal) ou altamente divulgados são estimados como sendo mais frequentes do que outros que são refletidos em estatísticas “maçantes”, mesmo que não seja o caso. Por exemplo, as pessoas acreditam que homicídios são mais comuns que suicídios devido à maior publicidade concedida ao assassinato, embora o oposto seja o verdadeiro. Embora os médicos estejam cientes das evidências estatísticas sobre o perigo de fumar, há uma clara correlação entre a proximidade de sua especialidade com os pulmões e deixar de fumar. A mera divulgação de estatísticas sobre riscos de câncer de mama teve pouco

efeito, mas a divulgação das mastectomias da Sr.^a Ford e da Sr.^a Rockefeller² no outono de 1974 produziu uma enxurrada de visitas a clínicas de detecção de câncer. (NISBETT; ROSS, 1980, p. 56)

O segundo preconceito sistemático é o da *representação*. A questão é: quais são as chances de o objeto X pertencer à categoria Y? As pessoas julgam a probabilidade por um princípio de similaridade: o quanto X é igual a Y? Isso é enganoso, porque similaridade e frequência geralmente não coincidem. Por exemplo, quando as pessoas recebem informações sobre as probabilidades de determinados eventos (exemplo: quantos advogados e quantos engenheiros há em uma população que está sendo amostrada) e, em seguida, recebem informações adicionais sobre qual dos eventos ocorreu (exemplo: sobre uma pessoa que foi retirada da população), elas tendem a ignorar as probabilidades e a confiar nas informações incompletas ou mesmo irrelevantes sobre o indivíduo. Assim, se lhes for dito que 70% da população é composta por advogados, e se receberem uma vaga descrição de uma pessoa (que se encaixe igualmente no perfil de um advogado ou de um engenheiro), na metade das vezes elas preverão que a pessoa é advogada e na outra metade, que é engenheiro – embora as leis da probabilidade ditem que previsão seja sempre de que a pessoa é advogada. (NATIONAL ACADEMY OF SCIENCES, 1986, p. 25)

O terceiro preconceito sistemático é referido como *ancoragem e ajuste*. As pessoas usam um ponto de partida conveniente (a âncora) para estimar uma magnitude. Começam geralmente com uma estimativa inicial errada (“anterior”), o que não é uma grande preocupação, porque é esperado que aprendam com a experiências (simulada pela repetição do mesmo experimento). No entanto, os experimentos mostram que as pessoas se entrincheiram e se recusam a se ajustar (SIMON, 1978, p. 9) ou se subajustam. (ANDERSON; LEPER; ROSS, 1980; KAHNEMAN; TVERSKY, 1973) Esses achados experimentais têm sido corroborados por situações da vida real.

⟨165⟩

Há um famoso caso histórico que ilustra esse ponto. Um fabricante lançou uma nova telha de teto sem cavidades ou perfurações de qualquer tipo e demonstrou que a capacidade de absorção do som foi acentuadamente aprimorada. No entanto, os consumidores rejeitaram o produto baseados em que uma telha eficaz deve ter cavidades. Após um período de luta sem êxito, o fabricante inseriu as cavidades e, assim, reduziu o desempenho do produto. As vendas responderam positivamente. (ENGEL; BLACKWELL, 1982, p. 14-15)

2 Elizabeth Ann Bloomer Warren “Betty” Ford foi esposa do presidente norte-americano Gerald Ford (1974-1977). Margaretta Large “Happy” Rockefeller foi esposa do vice-presidente Nelson Rockefeller (N. do T.).

E Nisbett e Ross (1980, p. 41) escreveram:

[...] uma vez dado o primeiro passo em um problema, o juízo inicial dos sujeitos se mostra notavelmente resistente a informações adicionais, modos alternativos de raciocínio e até desafios lógicos ou evidência contrária. Tentativas de integrar novas informações podem encontrar o indivíduo surpreendentemente ‘conservador’, isto é, disposto a ceder terreno apenas de má vontade e preparado para desafiar a relevância, confiabilidade ou autoridade de informação subsequente ou consideração lógica.

Kagel e Levin (1985) conduziram uma série de experimentos com estudantes de MBA e de Direito. Nas experiências, os estudantes receberam dinheiro para participar em uma série de leilões. Seus ganhos seriam acrescentados ao seu capital disponível para as rodadas posteriores, e foram pagos no final da série; suas perdas foram deduzidas. Estava disponível aos estudantes uma sensata estratégia de lances (KAGEL; LEVIN, 1985, p. 20), mas eles não se valeram dela. Em todas as 11 séries de leilões realizados, os participantes inicialmente excederam em muito a proposta. Nas rodadas finais, depois de adquirir experiência e a falência ter eliminado os concorrentes mais agressivos, os participantes diminuíram seus lances, mas ainda os colocaram bem acima do que era considerado normal. A sugestão de que os pobres “antecedentes” e os ajustes lentos e ruins se devem à falta de “regras práticas” orientadoras na situação experimental é desmentida pela disponibilidade de uma estratégia sólida e pelo fato de as empresas de petróleo, em leilões reais, se comportarem da mesma maneira. Eles exibem a mesma “maldição do vencedor”.

Os licitantes ingenuamente oferecem um valor próximo à estimativa do valor do produto, de modo que o vencedor tende a ser o jogador que mais superestima o valor do item. Como consequência, o lance vencedor tende a ser muito alto, geralmente excedendo substancialmente o valor do item, resultando em lucros abaixo do normal ou até mesmo negativos. (Apen, Clapp e Campbell alegaram que esse fenômeno era responsável pelos baixos lucros auferidos pelas empresas de petróleo nas linhas de petróleo offshore na década de 1960.). (KAGEL; LEVIN, 1985, p. 1-2)

Muitos outros preconceitos sistemáticos foram encontrados no aparato cognitivo das pessoas. Os indivíduos atribuem uma probabilidade mais alta de sucesso a um número de loteria que escolheram do que a um número de loteria que lhes foi dado, digamos, por um computador. (LANGER, 1982) Veem

padrões onde não existem, o que pode explicar por que pagam pelo aconselhamento sobre ações, mesmo que o mercado seja aleatório. (LICHTENSTEIN; FISCHOFF; PHILLIPS, 1982) Sistemáticamente, subestimam os custos de oportunidade e deixam de ignorar os custos irrecuperáveis. (THALER, 1980) São afetados pela maneira como as probabilidades são expressas, e não pelo que são. (KAHNEMAN; TVERSKY, 1982, p. 166-167) Têm grande dificuldade de julgar corretamente os eventos de baixa probabilidade. Um exemplo frequentemente citado é a recusa em comprar seguro contra inundações mesmo quando o governo o subsidia em grande parte. (KUNREUTHER et al., 1978) Hogarth (1980) relata 27 tipos de erros sistemáticos e preconceitos em seres humanos. Uma lista e uma breve revisão feitas por Winterfeldt e Edwards (1986) de abundantes preconceitos cognitivos sistêmicos ocuparam 30 páginas impressas, respaldadas por uma lista de referências de 19 páginas.

Alguns economistas argumentaram que esses experimentos não fornecem incentivos econômicos às pessoas e, por isso, elas não fazem nenhum esforço para estar corretas. No entanto, quando os experimentos foram repetidos com incentivos econômicos, não foram encontradas diferenças importantes. (GRETHER; PLOTT, 1979) Quaisquer que sejam as diferenças detectadas, elas indicam que as pessoas agem um pouco menos racionalmente quando recebem incentivos monetários.

⟨167⟩

Até que ponto é congênito?

A extensão em que se consideram os achados da Prospect School como indicativos de sérias limitações adicionais das capacidades individuais L/E (acima e além dos efeitos dos fatores N/A) depende, em parte, da questão de quão sanáveis esses preconceitos cognitivos são. Se eles são fáceis de corrigir (por exemplo, incluindo estatísticas nos currículos do ensino médio ou aumentando a conscientização dos tomadores de decisão sobre esses preconceitos), a deficiência é obviamente limitada. Por outro lado, se esses vieses são muito difíceis de ser superados, se as pessoas persistirem em cometer esses erros sistemáticos, mesmo que devidamente treinadas, a deficiência é muito mais grave.

Não há resposta rápida a essa pergunta, porque o tema é muito menos estudado do que a existência dos preconceitos. Einhorn (1982) constata que, embora as pessoas na teoria possam aprender a corrigir esses preconceitos, na maioria das situações não o fazem porque não há um *feedback* bem estruturado. Lichtenstein, Fischhoff e Phillips (1982) descobriram que a maioria das pessoas *permanece* extremamente confiante.

Obviamente, os médicos são muito mais instruídos que o cidadão comum, mas seus juízos – em sua área de treinamento especializado – estão sujeitos a “todas as falhas do raciocínio humano”, conclui uma revisão de literatura. (BORAK; VEILLEUX, 1982, p. 1939) Isso levou à sugestão de introduzir treinamento em análise quantitativa nas escolas de medicina. Esse treinamento melhorou sua tomada de decisões, mas bem pouco. (NISBETT; ROSS, 1980, p. 286-294) Um estudo projetado especificamente para examinar esse assunto concluiu: “Entre os médicos com maior conhecimento de princípios estatísticos [...] a estimativa de probabilidade, embora um pouco mais adequada, ainda era amplamente dominada pela inconsistência lógica e falha na aplicação dos conceitos básicos de probabilidade”. (BORAK; VEILLEUX, 1982, p. 1941) De fato, “médicos sofisticados” não tiveram um desempenho significativamente melhor do que enfermeiros e trabalhadores hospitalares não profissionais, mesmo quando lidavam com questões médicas. (BORAK; VEILLEUX, 1982, p. 1941) Resultados semelhantes são encontrados com relação a especialistas em outros campos. (DAWES; CORRIGAN, 1974; EINHORN, 1974; RADNER, 1975, p. 253) Stein (1982, p. XI), que foi chamado de “um pioneiro da honesta ignorância” (MCCLOSKEY, 1986, p. 1), argumenta que: “1. Os economistas não sabem muito. 2. Outras pessoas... Sabem ainda menos... Essas crenças não fornecem uma plataforma a partir da qual se possam fazer fortes pronunciamentos sobre economia ou políticas públicas”.

Há uma tendência nos escritos de psicologia a tratar as deliberações das pessoas comuns como semelhantes às dos cientistas, de ver as pessoas como pensadores lógico-empíricos, como cientistas “leigos” ou “intuitivos”. Muito do que é atrativo está implícito na igualdade sugerida das grandes multidões impuras e dos brâmanes cientistas. A questão é se *tanto* as massas *quanto* os brâmanes cientistas são tão científicos. De fato, se alguém puder mostrar que mesmo os cientistas não podem respeitar os cânones da ciência como os racionalistas os descrevem, não surpreenderá que os leigos também não os respeitem. Assim, *em vez de ver as pessoas como cientistas leigos, vemos os cientistas apenas um pouco mais dotados*, equipados, treinados e “frios” *que os leigos*, mas ainda sub-rationais.

Com efeito, o problema é mais profundo. Além das limitações congênitas dos cientistas, existem limitações internas na ciência – o corpo de conhecimentos que os cientistas utilizam. Essas limitações merecem atenção, tendo em vista o papel central da crença não racional na racionalidade da ciência, a qual dominou a Idade da Razão e persiste ainda hoje. Argumentamos que a ciência não proporciona o tipo de diretrizes claras para a tomada de decisões, as chaves da verdade, que os racionalistas pensam implicitamente que

deveriam proporcionar. Tratamos de ir além de meramente mostrar os limites do enfoque científico, perguntando sobre quais mecanismos adaptativos as pessoas utilizam para tomar decisões relativamente menos sub-rationais.

Os limites da ciência

A ciência, como esforço lógico-empírico, contém um elemento relativamente mais confiável, a lógica, e um elemento muito mais tênue, a evidência empírica. É verdade que mesmo a lógica envolve uma questão de definição; o que é lógico em um quadro conceitual não é em outro (por exemplo, o quadro de Pascal e o de Bacon). (Cohen, 1979, argumenta que a razão pela qual muitos sujeitos falham nos testes cognitivos da Prospect School é que esses testes estão baseados na lógica pascaliana, enquanto as pessoas agem com base na lógica baconiana.) E os passos que se devem tomar em derivações lógicas não são tão evidentes quanto os não iniciados tendem a supor. Ou seja, mesmo a lógica não fornece um guia simples e confiável de inferências.

No entanto, a lógica proporciona uma base muito mais firme para inferências do que evidências empíricas. Não sucede apenas que leigos e cientistas encontram grandes dificuldades em determinar o que é um fato (por causa da carga de fatores N/A e preconceitos intracognitivos); a ciência, como um esforço coletivo acumulativo é dificultada pela natureza relativista de todas as observações (elas dependem do paradigma nas quais são produzidas), pela natureza aproximativa de todas as descobertas e pelas grandes dificuldades em reunir as descobertas da indução e as conclusões da dedução.

Alguns filósofos da ciência até desesperam-se de definir a verdade científica. Em vez disso, preferem discutir a ciência como um modo de produzir asserções, isto é, substituindo uma asserção por outra que parece mais sólida. (POPPER, 1961) (Ver também o ataque de Rorty, 1979, ao positivismo e sua aplicação específica à economia neoclássica por McCloskey, 1985.)

Os subjetivistas chegam à mesma conclusão básica por caminhos diferentes. A questão básica é tão antiga como a analogia de Platão, que compara as sombras (aparências) com o que elas refletem ou “representam” (realidade). A ciência é, em grande parte, baseada nesse dualismo, na expectativa de que nossas hipóteses possam ser comparadas ao mundo “real”. Os subjetivistas argumentam, há muitos séculos, que não se pode ir além das aparências, não se pode alcançar o mundo real; toda a nossa existência se passa nas sombras. Muitas escolas contemporâneas, da fenomenologia ao desconstrucionismo, estão alicerçadas nessa posição básica (ver, por exemplo, Schutz, 1967; para estudos de organizações que enfatizam o papel de conjuntos compartilhados

de significados e interpretações da experiência, ver Donnellon, Gray e Bougon, 1986).

Um dos mais importantes antropólogos sociais, Shweder (1986a) capta bem a essência da posição subjetivista. Ele compara a experiência de visitar um templo hindu na Índia com a participação em um seminário do Institute for Psychoanalysts ou de um instituto de estudos marxistas. No templo hindu, ensina-se que os espíritos ancestrais devem ser alimentados diariamente, que as almas transmigram, e assim por diante. Essas observações parecem ridículas a um estrangeiro ocidental, mas fazem sentido se se olha *de dentro* do paradigma hindu. O que os psicanalistas ou marxistas afirmam não é mais realista, válido ou verdadeiro; é igualmente sensato apenas para aqueles que compartilham as premissas internas desses paradigmas. De forma similar, o que os economistas neoclássicos dizem faz sentido apenas se se comparam seus pressupostos fundamentais.

Mais importante: cada um dos paradigmas tem seus próprios critérios de validação, de teste de realidade, que os sustenta, e nenhum deles tem validade se for testado pelos critérios de outro paradigma! Ou seja, na visão dos subjetivistas, *toda a realidade é intraparadigmática*. Shweder (1986b, p. 170) cita Horton de maneira aprovadora: “os objetivos do pensamento religioso ‘podem não ser diferentes dos objetivos do pensamento científico’ para explicar e influenciar os trabalhos do mundo cotidiano, descobrindo os princípios constantes que subjazem ao aparente caos e ao fluxo da experiência sensorial”. Prossegue afirmando que “a doutrina sobre o reino de Satanás proporcionou às pessoas nos séculos XVI e XVII uma poderosa explicação da doença e do sofrimento [...], a doutrina foi constantemente testada contra a ‘realidade’”. E, mais importante:

É concebível que o senso de objetividade presente em crenças religiosas não seja fundamentalmente diferente do senso de objetivo presente nas crenças científicas e que descrever as crenças de outras pessoas como religiosas ou sobrenaturais e as nossas como científicas é apenas disfarçar um preconceito em favor de nossas próprias concepções de leis naturais frente às deles. (SHWEDER, 1986b, p. 107)

Aqueles que não trabalham com essas questões podem exclamar: “mas um teorema científico pode ser testado”, e Shweder (1986b, p. 173) responde com uma citação de Kuhn: “Penso que não há um caminho independente da teoria para reconstruir frases como ‘na realidade’”.

As limitações intrínsecas da ciência (e de todas as outras formas de conhecimento de orientação L/E) já foram bastante explicitadas e, portanto, não

precisam ser retomadas aqui. Há, no entanto, uma segunda relevante razão pela qual a ciência não fornece um guia para a tomada racional de decisões, sobre como agir no mundo (diferente de procurar compreendê-lo); essa razão não tem sido suficientemente explorada e, por isso, é discutida aqui com algum detalhe.

Tem sido observado com frequência que a análise científica requer abstração. Características únicas de vários incidentes do mesmo fenômeno são deliberadamente ignoradas em favor de características genéricas. Leva-se muito pouco em consideração que a análise científica fragmenta o fenômeno que está em estudo. Em vez de estudar todas as facetas de um fenômeno, muitas qualidades, inclusive genéricas, são deliberada e sistematicamente ignoradas em favor do foco em alguns atributos selecionados. Um químico pode se concentrar no processo de fotossíntese das flores; um geneticista, nos vários cromossomos; um economista, sobre diferenças nos preços das flores; um psicólogo social, sobre o significado de dar um ou outro tipo de flor.

O trabalho científico progride agrupando informações (ou descobertas) sobre uma fatia do fenômeno em estudo, em categorias analíticas. As teorias analíticas são construídas agrupando variáveis de um tipo, seja químico, genético, econômico, e assim por diante. As proposições são deduzidas dentro desses quadros segregados e comparadas com os dados organizados nos mesmos limites categóricos. O conhecimento científico é acumulado e transmitido dentro desses quadros.

Pouca atenção tem sido dada aos problemas que a fragmentação científica coloca quando se busca agir no mundo, o que é diferente de buscar compreendê-lo. Em muitas circunstâncias, *agir requer relacionar-se com todos os elementos principais do fenômeno*, que estão entrelaçados. Portanto, quando as descobertas da ciência analítica se aplicam diretamente, a pessoa busca efetivamente basear a ação no conhecimento de um subconjunto de variáveis. Isso pode resultar em ação efetiva apenas sob condições muito especiais.³

Tipicamente, lidamos com um mundo complexo e em mudança, e precisamos aplicar mais de um grupo de variáveis especializadas; os tomadores

«171»

3 Quando a dinâmica dos fenômenos está governada por variáveis, todos os membros do mesmo subgrupo analítico (por exemplo, física, biologia ou química) e os fenômenos estão separados de todos os demais, por exemplo, o movimento dos planetas da decadência radioativa na Terra. Ou quando só se necessita de um baixo nível de precisão (a “imprecisão” é a medida da variância de outros fenômenos não abarcados); quando as outras variáveis que afetam o fenômeno mudam muito lentamente (por exemplo, os valores) ou o tempo estudado é curto, o que permite grande proeminência a um subgrupo de variáveis que é o foco da aplicação. Porém, sob todas as demais condições, a ação baseada em uma disciplina analítica conduz a um conhecimento de base errôneo para o processo de decisão política.

de decisão, em regra, precisam lidar com todos os fatores relevantes que dão conta de uma parcela significativa da variação, bem como com o resultado de suas interações, desconsiderando os comportamentos disciplinares aos quais pertencem as variáveis que caracterizam o fenômeno. Caso contrário, as variáveis ignoradas virão a assombrar os atores, como sucede quando são ignoradas as implicações psíquicas ou os pré-requisitos sociais, culturais e políticos da política econômica. É o que acontece, por exemplo, quando programas de austeridade baseados em teorias monetaristas são introduzidos em países em desenvolvimento para conter a inflação sem levar em conta a estabilidade de um governo, provocando a queda dos governos e o descarte das políticas junto com os seus agentes que as patrocinaram. (DIAZ-ALEJANDRO, 1981; NELSON, [1982])

Quando se busca aplicar o conhecimento das ciências básicas a fenômenos complexos, o caminho prescrito para superar o problema posto pela fragmentação é tão fácil de descrever quanto difícil de alcançar. *Diz-se que a maneira adequada é ressintetizar as descobertas das várias disciplinas analíticas relevantes antes de tentar atuar no mundo real.* (Essa noção se encontra implícita no movimento “unidade da ciência”, que tinha como um de seus principais objetivos o avanço de “todos os tipos de síntese científica”.) A flor ressintetizada conteria todas as informações relevantes sobre a flor e as variáveis que são responsáveis por alterações nos dados observados. Isso incluiria as relações e interações entre as variáveis, não apenas dentro de uma disciplina, mas também entre disciplinas. Por exemplo, registraria-se que uma excessiva plasmólise de fluidos celulares faz a flor ficar murcha, reduz seu preço e reverte suas conotações simbólicas.

⟨172⟩

Por que não combinar resultados relevantes de várias disciplinas analíticas? Por duas razões: a ressíntese raramente é tentada e nunca é concluída com êxito (para sistemas complexos, que incluem a maioria das situações da vida real). Primeiro, fenômenos complexos exigem uma mente renascentista capaz de abranger uma diversidade de variáveis e combinar dados sobre seu *status* e seus efeitos uns sobre os outros. Simplesmente combinar os dados de duas disciplinas, como química e biologia, muitas vezes, é bastante cansativo. Realizar uma ressíntese abrangente é opressivo. (Computadores podem auxiliar no tratamento dos dados, mas até agora parecem não ter se mostrado muito úteis na necessária integração conceitual.) E quando a ressíntese não é abrangente, é provável que algumas das principais variáveis relevantes sejam deixadas de fora.

Segundo, para construir disciplinas analíticas, são introduzidos pressupostos sobre a natureza do mundo e os seus processos. Esses pressupostos são

específicos para cada disciplina e, muitas vezes, incompatíveis com os de outras. (HAMMOND; MCCLELLAND; MUMPOWER, 1980) Grande parte da teoria tende a supor que as pessoas são basicamente racionais e agem para promover seus próprios interesses. Por outro lado, os principais segmentos da psicologia, sociologia e antropologia social entendem que as pessoas são governadas em grande parte por forças não racionais, como os valores e as emoções, e agem para promover objetivos compartilhados com bastante facilidade. E a fisiologia tende a tratar as pessoas sem assumir nenhuma dessas capacidades.

Em resumo, pelo menos no futuro prático, a ressíntese continuará inatingível. Instar as pessoas a corrigir seus atos e seguir procedimentos científicos em suas inferências e decisões é excessivamente racionalista. A ciência não fornece essa orientação. Basta perguntar a qualquer formulador de políticas que tenha chamado uma equipe de cientistas para buscar orientação. É verdade que há outras dificuldades: os políticos preocupam-se com considerações políticas e considerações N/A; o aconselhamento científico, não; políticos muitas vezes são mais avessos ao risco, e assim por diante. Porém, mesmo quando os políticos estão abertos ao conselho científico e são capazes de segui-lo, um conselho científico deve ser bem delimitado: na melhor das hipóteses, conhecemos apenas um fragmento do mundo.

O modelo científico adequado para a construção de conhecimento analítico por meio de um processo interminável (no qual a verdade suprema é fugidia) não é um modelo adequado para a tomada de decisões e a ação política. Não é somente porque os atores são altamente afetivos e normativos, sua zona de indiferença é bastante pequena e suas capacidades e recursos são limitados, mas também por causa da estrutura interna fragmentada da ciência. Vários mecanismos adaptativos desenvolvidos para lidar com as limitações da tomada de decisão e da ciência são discutidos a seguir. Eles permitem lidar com o dilema, mas não resolvê-lo: não é possível agir racionalmente em situações complexas, mesmo respaldado em conhecimento e métodos científicos.

«173»

Incrementalismo desconexo

As limitações cognitivas severas e congênitas da capacidade dos indivíduos para a tomada de decisões L/E levaram vários estudos a desenvolverem uma teoria da tomada de decisões que supõe pouco e pede menos aos tomadores de decisão. A abordagem é denominada informalmente de “avançar desordenadamente” [*muddling through*] ou, mais tecnicamente, de “incrementalismo desconexo” [*disjointed incrementalism*]. Lindblom (1965, p. 144) resume

os principais requisitos dessa abordagem como aquela em que o tomador de decisão, em vez de tentar uma pesquisa e avaliação abrangentes de todas as alternativas, concentra-se apenas nas políticas que diferem progressivamente das políticas existentes. Somente um número relativamente pequeno de alternativas políticas é considerado. Para cada alternativa, apenas um número restrito de consequências importantes é avaliado. Portanto, não existe uma decisão ou solução correta, mas uma “série interminável de ataques aos problemas em questão por meio de análises e avaliações seriadas”. O termo “incrementalismo desconexo” é usado para enfatizar a falta de direção, de política ou de capacidade de definir um caminho principal. O destino incrementalista, escreveu Kenneth Boulding (1964, p. 931), é tropeçar na história, colocando um pé bêbado à frente do outro.

Lindblom (1965, p. 138-143) apontou sete razões pelas quais as pessoas estão condenadas (termo meu) ao incrementalismo e que, na sua opinião, tornam inútil o modelo racionalista (“sinóptico”) de tomada de decisão. Essas razões estão listadas a seguir, para quem não está familiarizado:

1. As capacidades intelectuais das pessoas tornam impossível a deliberação completa de todas as opções e consequências. As pessoas simplesmente não conseguem obedecer ao decreto do ideal sinóptico: “Abrange tudo!”. Há demasiadas coisas a considerar;
2. A informação é inadequada; e
3. A análise é custosa. Muitos dados não podem ser obtidos. Decisões precisam ser tomadas na ausência de dados relevantes. Muitas vezes, inclusive o custo de reunir e analisar somente fatos que podem ser reunidos antes de a decisão ser tomada pode superar os benefícios da decisão. Há também uma conexão entre as limitadas capacidades intelectuais e a generalizada inadequação da informação: quanto mais informação se domina, mais é posta à prova a própria capacidade intelectual. Quanto mais se distancia da primeira restrição, mais se aproxima da segunda;
4. Não há um conjunto de critérios satisfatórios para julgar os resultados. Os objetivos não podem ser definidos claramente e sistematicamente registrados. Além disso, há desacordo sobre valores; e a existência de um acordo sobre os meios não é indicativa de um acordo sobre os valores (por exemplo, nos Estados Unidos, os dois extremos, da direita e da esquerda, exigem maior descentralização do poder);

5. Há estreita relação entre fatos e valores. Eles não estão em contêineres separados. O exame dos fatos geralmente é acompanhado pelo exame dos valores. Essa interdependência de fatos e valores implica um constante deslocamento entre elementos empíricos e elementos valorativos na tomada de decisões;
6. O sistema de variáveis examinadas possui um alto grau de abertura; é difícil criar um sistema fechado de variáveis para tomar uma decisão. Diferentemente do simples sistema fechado dos experimentos, os sistemas de variáveis no mundo real são caracterizados por um alto grau de abertura;
7. Os problemas surgem com formas diversas. Não se pode isolar facilmente “o problema”. Antes, “o problema” é na verdade parte de uma infinidade de problemas interligados, com soluções interdependentes.

A abordagem incrementalista foca os *incrementos* pelos quais as alternativas e as consequências diferem. Essa forte redução no leque de opções a serem examinadas é uma adaptação às capacidades cognitivas limitadas das pessoas, à inadequação das informações e ao custo das análises. A atenção é ainda mais limitada simplesmente por deixar de lado muitas alternativas e resultados, mesmo que essa eliminação implique deixar de lado, acidental ou deliberadamente, alternativas e resultados importantes. Como afirma Lindblom (1965, p. 146): “Os tomadores de decisão devem escolher entre erros de omissão e erros de confusão”.

⟨175⟩

Os incrementalistas argumentam que uma opção definida com base em uma análise simples que sofre de erros de omissão é seguramente incompleta, mas correta dentro de seus limites. Por exemplo, se alguém estuda os efeitos do tabaco na saúde simplesmente examinando os efeitos do tabagismo, a solução está correta dentro de seus limites (os efeitos dos cigarros) e é incompleta (ignora os efeitos dos charutos, do tabaco de mascar, e assim por diante). Uma opção definida com base em uma análise complexa sofre de erros de confusão; buscar a completude pode levar a uma opção totalmente incorreta.

Ademais, os incrementalistas sustentam que sua abordagem envolve análise e avaliação em série: um problema é atacado repetidamente. Portanto, não há necessidade de procurar a solução “correta”. E a política incrementalista envolve uma análise reconstrutiva: não existe uma única especificação do “problema”. Antes, os fins são constantemente ajustados aos meios; “o problema” é redefinido na busca de soluções. Em vez de buscar incessantemente um problema insolúvel, ele é redefinido para torná-lo mais administrável.

ENFOQUES ADAPTATIVOS

É possível rejeitar a abordagem racionalista como um guia para a tomada de decisões sem se tornar tão pessimista quanto os incrementalistas. Várias estratégias adaptativas foram desenvolvidas (Katona, 1975, prefere o termo “enfrentamento” em vez de “adaptativo”). Nenhuma pode “resolver” o problema da tomada de decisão; apenas buscam formular estratégias de tomada de decisões relativamente mais eficazes do que os incrementalistas. Os enfoques, até agora bastante pouco elaborados, são propostos em três níveis: desenvolvimento de corpos de conhecimento; regras de orientação isoladas; e estratégias de tomada de decisão. Juntos, constituem o início de um enfoque menos pessimista do que o incrementalismo, mas sem sequer chegar perto do otimismo dos racionalistas.

A medicina como um estudo de caso em adaptação

«176»

A medicina (como disciplina que se ensina a praticantes) proporciona uma oportunidade para estudar as maneiras pelas quais uma pessoa pode se adaptar ao fato de muitas vezes ter um conhecimento insuficiente e capacidade limitada de tomada de decisão. Como a medicina permite que seus praticantes tomem complexas decisões a despeito de sua limitada capacidade de ressintetizar? Primeiro, a medicina lida com diversas disciplinas analíticas simultaneamente, sem tentar integrar seus achados ou premissas, no que poderia ser denominado de combinação mecânica, distinta da combinação química. Por exemplo, diante de pacientes que relatam dores de cabeça graves e persistentes, o procedimento médico estabelecido exige que o médico teste primeiro causas orgânicas (por exemplo, solicite uma tomografia cerebral), e somente depois que essa busca estiver esgotada os pacientes devem ser encaminhados a psiquiatras. Essa combinação de dois enfoques radicalmente diferentes para o diagnóstico de dores de cabeça graves baseia-se na consideração prática de que as causas orgânicas (por exemplo, um tumor) podem exigir atenção urgente, enquanto as causas psíquicas podem esperar. Esse diagnóstico sequencial, com base em um conjunto prático de prioridades, “funciona” para fins de tratamento. Em contraste, a compreensão requer um nível muito mais alto de conhecimento, geralmente não disponível aos médicos; por exemplo, quais (se houver) são os efeitos da interação entre fatores orgânicos e psíquicos na causa da dor de cabeça? Há dores de cabeça causadas unicamente por fatores psíquicos? Podem essas dores ser

distinguidas daquelas causadas por fatores orgânicos? Esse é apenas um dos inúmeros aspectos que poderiam ser citados indicando que a medicina reúne vários tipos de conhecimento analítico, suficientes para efeitos do serviço médico, mas não para a completa compreensão.

O exemplo também ilustra a razão pela qual a medicina se baseia em várias disciplinas analíticas. As causas das doenças podem ser genéticas, químicas, fisiológicas ou psíquicas. Os diagnósticos médicos baseados em uma única disciplina analítica provavelmente se mostrarão insatisfatórios em uma alta proporção dos casos que a medicina busca tratar. Segundo, porque mesmo o conhecimento analítico combinado não é suficiente; a medicina se beneficia também de conhecimentos adquiridos com a experiência, estudos de caso, relações estatísticas (sem conhecimento de mecanismos e causas) e outras fontes de conhecimento prático. Por exemplo, é bastante útil para um médico saber que estudos mostram que existe uma forte correlação entre tabagismo e câncer de pulmão, mesmo que a ciência ainda não tenha estabelecido como o fumo causa câncer. As estimativas variam sobre quanto conhecimento atualmente contido na medicina é do tipo prático (e a proporção varia entre os subcampos); no entanto, as estimativas chegam a 50%. (INGELFINGER; ERLMAN; FINDLAND, 1966; SCHON, 1983)

Finalmente, para se adaptar à necessidade de atuar em sistemas complexos e apenas parcialmente conhecidos, os médicos adquirem, como parte integrante de sua disciplina, algumas regras de orientação e estratégias para tomar decisões em situações de alta incerteza, utilizando apenas conhecimento parcial.⁴

⟨177⟩

Exemplos de regras guia para adaptação

Provavelmente, o procedimento mais usado para se adaptar ao desconhecido pode ser chamado de *tentativa e erro focado*. É pertinente saber por onde começar a busca por uma intervenção efetiva com a verificação dos resultados em in-

4 O termo “conhecimento parcial” é utilizado conscientemente, em contraste com o termo utilizado comumente “conhecimento imperfeito”. Conhecimento imperfeito implica que conhecemos a maior parte do que necessitamos para agir racionalmente. Portanto, podemos quase ignorar, ou corrigir mais tarde, a imprecisão que resulta das imperfeições e agir amplamente como se tivéssemos um pleno conhecimento. Este não é o caso em numerosas – senão na maioria – intervenções médicas. Ao mesmo tempo, o conhecimento médico, como regra, não é tão deficiente que não possa sugerir a aplicação e os procedimentos adequados, mesmo quando o conhecimento é mínimo ou não existe; por exemplo, intervenções aleatórias. Assim, não podemos seguir os procedimentos que um comportamento inteiramente racional requer, nem necessitamos seguir os procedimentos adequados para situações nas quais somos inteiramente ou quase ignorantes. Há procedimentos disponíveis para guiar a ação quando o conhecimento disponível é apenas uma fração do que se necessita para realizar uma decisão completamente racional.

tervalos predeterminados, para ajustar e modificar a intervenção e compensar a capacidade limitada de antecipar resultados futuros. Esse enfoque difere significativamente do que se poderia chamar de *tentativa e erro amplo*, no qual não se assume nenhum conhecimento prévio, e das pesquisas de *ajuste fino*, que devem ser tentadas apenas quando o conhecimento é alto e a incerteza é baixa.

Não se pode insistir o suficiente que tentativa e erro focado são um procedimento adaptativo, mas não racional. Ele pressupõe que existem segmentos importantes do mundo que o ator não conhece, mas com os quais deve lidar para seguir adiante. Portanto, não é uma questão de “entender” corretamente o mundo e inferir logicamente, o que deve ser feito com base em fatos, e assim por diante. É uma questão de como proceder melhor, sabendo que o tomador de decisão carece de grande parte dos fatos necessários, que não pode revisar muitas opções, e assim por diante.

Outra regra adaptativa importante baseia-se diretamente no entendimento dos limites da compreensão do ator, que recomenda a *procrastinação*, adiando a decisão o máximo possível. Os atrasos permitem coletar mais evidências, processar mais dados, que novas opções se apresentem ou que o problema retroceda sem tratamento, por si só, antes que a ação – provavelmente defeituosa – seja realizada. Um corolário dessa norma é *escalonar a decisão* o quanto possível (em vez de tomá-la de uma só vez). Uma razão pela qual os bancos centrais (como o Sistema de Reserva Federal, nos Estados Unidos) normalmente aumentam ou reduzem as taxas de juros a uma fração de cada vez, repetindo frequentemente essa ação em períodos subsequentes, em vez de introduzir o grau “correto” de mudança de uma só vez, é que eles não sabem qual a quantidade correta. Por temer uma overdose, valem-se da sabedoria das decisões escalonadas.

Apostas de proteção [hedging bets] constituem outro exemplo de regra de orientação adaptativa. Obviamente, se alguém soubesse com certeza (ou com certeza relativamente alta) que ações são melhores para o investimento que se busca, pelo período em que estiver interessado, mais sábio será distribuir o investimento entre várias ações. Da mesma forma, se alguém tem menos certeza sobre as ações, o modo adequado é distribuir o investimento entre vários instrumentos (títulos, imóveis, e assim por diante). A teoria econômica, especialmente a teoria da carteira de investimentos, apresenta grandes modelos que informam aos investidores quanto distribuir, afirmações que não podem ser avaliadas aqui. Muitos tomadores de decisão, especialmente aqueles que lidam com opções difíceis de quantificar, podem achar difíceis os modelos que a economia fornece. A proteção de suas apostas provavelmente aumentará seu

rendimento e segurança a longo prazo, mesmo que o retorno dos investimentos seja distante do máximo.

Esses são apenas alguns exemplos de regras de orientação adaptativa (para uma discussão adicional ver Quade, 1982, especialmente páginas 217 et seq.). Enquanto outras regras vêm à mente, a tarefa de desenvolvê-las e testar sua eficiência em diferentes circunstâncias e atores, cujas capacidades e recursos diferem, ainda precisa ser realizada em grande parte.

Escaneamento misto: uma estratégia adaptativa

As regras de orientação adaptativa revisadas até agora são regras isoladas; são propostas uma a uma. O escaneamento misto [*mixed scanning*] propõe uma estratégia de tomada de decisão completa e uma maneira de derivar várias regras de adaptação. O escaneamento misto se refere a um modelo descritivo e também prescritivo de decisão; isto é, orienta para decisões mais eficientes e eficazes. Aqueles que o praticam combinam um amplo leque, mas não profundo (detalhado), de fatos e opções com um escaneamento mais detalhado, embora menos abrangente, de subconjuntos selecionados de fatos e opções. A maneira como o Banco Mundial e os países menos desenvolvidos tomam decisões de investimento (LEFF, 1985) ilustra a estratégia de escaneamento misto. Primeiro, essas instituições definem setores de alta prioridade e, *dentro deles*, selecionam projetos promissores. O projeto “ótimo” pode estar em um setor de prioridade mais baixa, mas encontrá-lo implicaria o estudo de todos os projetos, o que o escaneamento misto pressupõe que não seja possível.

⟨179⟩

O escaneamento misto é mais facilmente descrito em termos de contraste entre os dois modelos predominantes de tomada de decisão – racionalista e incrementalista. O modelo racionalista requer uma verificação completa de todos os fatos e opções relevantes. Tem sido frequente e profundamente criticado como impossível de aplicar, porque exige conhecer consequências que estão distantes no tempo, acumular enormes quantidades de fatos e o uso de recursos analíticos que os atores não possuem. Como os defeitos do enfoque racionalista foram amplamente discutidos anteriormente, não é necessário explorá-los aqui.

Um grande defeito do incrementalismo, que aponta para o escaneamento misto, são os incidentes que implicam decisões fundamentais, como as declarações de guerra. Os incrementalistas não negam sua existência, mas os tratam como exceções. Embora seja verdadeiro que as decisões incrementais são muito mais numerosas que as fundamentais, o significado destas últimas

para a tomada de decisões não é proporcional ao seu número; é, portanto, um erro ignorar as decisões não essenciais com base no fato de serem excepcionais. Além disso, as decisões fundamentais geralmente estabelecem o contexto para inúmeras decisões incrementais. Em outras situações, as decisões fundamentais são “preparadas” por várias decisões incrementais, para que a decisão final seja menos uma mudança abrupta; ainda as decisões são relativamente fundamentais. As etapas incrementais que se seguem não podem ser entendidas sem elas, e as etapas anteriores encontram seu significado nas decisões fundamentais a que conduzem.

Assim, não é suficiente mostrar, como o fez Fenno (1966), que o Congresso norte-americano faz alterações marginais no orçamento federal (uma comparação do orçamento de um ano para outro de uma agência federal mostrou, em muitas ocasiões, uma diferença de apenas 10%), ou que por longos períodos o orçamento de defesa muda pouco em termos de porcentagem do orçamento federal, ou que o orçamento federal muda pouco em termos do produto nacional bruto. (POLSBY, 1964, p. 86) Essas mudanças incrementais geralmente são o desdobramento de tendências iniciadas em momentos críticos em que foram tomadas decisões fundamentais. O orçamento da defesa dos Estados Unidos saltou de 5% do produto nacional bruto no início da Guerra da Coreia, em 1950, para 10,3% em 1951. O fato de permanecer nesse nível, variando de 9% a 11,3% do produto nacional bruto, depois que a guerra terminou (1954-1960), refletia decisões incrementais para se envolver na Guerra da Coreia. (POLSBY, 1964) Os números de Fenno mostram um número quase igual de mudanças acima do nível de 20% e abaixo dele; sete mudanças representaram um aumento de 100% ou mais, e 24 mudanças aumentaram 50% ou mais. (POLSBY, 1964, p. 83) As decisões não incrementais recentes incluem o Tax Reform Act, de 1986, sem paralelo no período de 70 anos, e os acréscimos do presidente Reagan ao déficit federal, que excedem os gerados por todos os seus antecessores combinados.

Fica claro que, embora o Congresso ou outros órgãos de tomada de decisões adotem certas decisões incrementais cumulativas sem enfrentar a decisão fundamental implícita, muitas outras decisões que parecem ser uma série incremental são, com efeito, a implementação ou elaboração e uma decisão fundamental. Por exemplo, depois que o Congresso criou uma agência espacial nacional, em 1958, e concordou em apoiar as metas espaciais do presidente Kennedy, ele assumiu compromissos adicionais “incrementais” por vários anos. Inicialmente, no entanto, uma decisão fundamental havia sido tomada. Em 1958, o Congresso, com base em experiências passadas e em uma compreensão da dinâmica dos processos incrementais, não poderia ignorar que,

uma vez que um compromisso fundamental foi assumido, é difícil revertê-lo. Embora o orçamento espacial inicial fosse relativamente pequeno, o próprio ato de criar uma agência espacial equivalia à assinatura de incrementos adicionais no orçamento nos anos seguintes. (Para uma aplicação poderosa do escaneamento misto no estudo de decisões judiciais, ver Snortland e Stanga, 1973, p. 1021-1031.)

Os incrementalistas argumentam que as decisões incrementais tendem a remediar – são pequenos passos que se toma na direção “certa” – ou a alterar o curso quando é evidente que a direção está “errada”. Porém, se os tomadores de decisão avaliarem suas decisões incrementais e seus pequenos passos – o que devem fazer para decidir se a direção é correta ou não –, seus juízos serão fortemente influenciados pelos critérios de avaliação aplicados. Aqui, novamente, é preciso ir além da concepção incrementalista para verificar as maneiras pelas quais se estabelecem esses critérios. Assim, enquanto os atores tomam ambos os tipos de decisões, o número e o papel das decisões fundamentais são significativamente maiores do que os incrementalistas admitem e, quando não se consideram as decisões fundamentais, as decisões incrementais deslizam em uma ação sem direção.

Um enfoque de modo mais ativo na tomada de decisão requer dois conjuntos de mecanismos: 1. processos fundamentais de política de alta ordem, que estabelecem diretrizes básicas; e 2. processos incrementais que preparam decisões fundamentais e as detalham após serem alcançadas. Ambos os tipos de decisão são abrangidos pelo escaneamento misto, que é muito menos completo e exigente que a tomada de decisão racional, mas mais abrangente e inovadora que o incrementalismo. É uma estratégia adaptativa, visto que pressupõe nossa falta de capacidade de conhecer tudo o que precisamos, mas confere a capacidade de lidar com essa situação ao invés de avançar cegamente.

Uma parte significativa dos trabalhos que se seguiram à primeira publicação da concepção do escaneamento misto (ETZIONI, 1967) detalhou-o em regras sistemáticas, regras que podem ser usadas como guia para os tomadores de decisão, como ponto de partida para um programa de computador e como base para desenhos de pesquisa. Etzioni (1968, p. 286-288) iniciou essa elaboração:

- a. *Em ocasiões estratégicas* (para uma definição, ver “d”, adiante):
 - I. listar todas as alternativas relevantes que vêm à mente, que a equipe e que os conselheiros defendem (incluindo alternativas que geralmente não são consideradas viáveis);

- II. examinar brevemente as alternativas em (i) (para definição de “brevemente”, ver “d”, adiante) e rejeitar as que revelam uma “objeção incapacitante”. Essas objeções incluem: 1. objeções práticas: requerem meios que não estão disponíveis; 2. objeções normativas: violam valores básicos dos tomadores de decisão; e 3. objeções políticas: violam os valores ou interesses básicos de outros atores cujo apoio parece essencial para tomar e/ou implementar a decisão;
- III. para todas as alternativas não rejeitadas em (ii), repetir (ii) com maior detalhamento, embora não em todos os seus pormenores (a definição de escala está em “d”);
- IV. para as alternativas que restarem após (iii), repetir (ii) em detalhes ainda mais completos (consultar “d”). Continuar até restar apenas uma alternativa ou escolher aleatoriamente a opção entre as restantes (e pedir à equipe no futuro que colete informações suficientes para diferenciar entre todas as alternativas a serem revisadas).

b. Antes da implementação:

- I. quando possível, dividir a implementação em diversos passos sequenciais (uma regra administrativa);
- II. quando possível, dividir o compromisso de implementar em várias etapas seriais (uma regra política);
- III. quando possível, dividir a destinação de recursos em vários passos sequenciais e manter uma reserva estratégica (uma regra utilitária);
- IV. organizar a implementação de tal modo que, se possível, decisões dispendiosas e menos reversíveis apareçam mais tarde no processo do que aquelas que são mais reversíveis e menos dispendiosas;
- V. estabelecer um cronograma para a coleta e o processo adicional de informações, a fim de que as informações fiquem disponíveis nos momentos decisivos subsequentes, mas considerar atrasos “não previstos” na disponibilidade dessas entradas. Retornar para um escaneamento mais abrangente quando essas informações estiverem disponíveis e antes desses momentos decisivos.

c. Revisar durante a implementação:

- I. escanear em um nível de médio alcance depois que o primeiro subgrupo de incrementos estiver implementado. Se eles “funcionarem”,

continuar escaneando em um nível semiabrangente, após intervalos mais longos, e de modo pleno, uma revisão completa, ainda que pouco frequente;

- II. escanear de maneira mais abrangente sempre que uma série de incrementos, ainda que cada qual pareça um passo na direção correta, produzir dificuldades mais profundas;
 - III. certificar-se de escanear completamente em intervalos definidos, mesmo que tudo pareça certo, porque: 1. um grande perigo que não era visível durante o escaneamento anterior, mas se tornou observável agora que está mais próximo, pode surgir alguns passos (ou incrementos) adiante; 2. uma estratégia melhor pode ser possível agora, embora tenha sido descartada em rodadas anteriores (ver se uma ou mais das objeções incapacitantes foram removidas e também procurar novas alternativas não examinadas anteriormente); e 3. o objetivo pode ter sido alcançado e, portanto, não precisa de mais incrementos. Se isso ocorrer, pedir por novos objetivos e considerar concluir o projeto.
- d. *Formular uma regra para destinar os recursos e o tempo entre os diversos níveis de escaneamento. A regra é destinar “porções” da torta disponível a:*
- I. rotinas “normais” (quando os incrementos “funcionam”);
 - II. revisões de médio alcance;
 - III. revisões completas;
 - IV. revisões iniciais quando todo um novo problema ou estratégia é considerado;
 - V. um “gatilho” de tempo, em intervalos definidos, para iniciar revisões mais abrangentes sem esperar que uma crise se instale; e
 - VI. uma revisão ocasional da regra de alocação na revisão geral e o estabelecimento do padrão de alocação na revisão estratégica inicial.

Janis e Mann (1977, p. 37) introduziram uma grande melhoria no programa. Eles apontaram que, durante o escaneamento inicial, todas as opções que não têm “objeções incapacitantes” são suspensas para uma varredura mais próxima (o que equivale a um enfoque “quase satisfatório”), e “cada vez que as alternativas sobreviventes são reexaminadas, a regra de teste pode ser alterada na direção da otimização, aumentando o padrão mínimo (de objeções incapacitantes a objeções menores)”.

Eles também expandiram o leque de decisões ao qual o escaneamento misto pode ser aplicado. “Embora tenha sido concebido para políticas públicas, o mesmo programa, com pequenas modificações, pode ser aplicado às decisões pessoais que envolvam carreira profissional, casamento, saúde ou segurança financeira”. (JANIS; MANN, 1977, p. 38) Nesses casos, segundo os autores, a etapa a (i) deve ser modificada: a equipe e os consultores serão substituídos por familiares ou amigos.

As decisões detalhadas ou incrementais são mais bem tomadas dentro do contexto das decisões fundamentais, ainda que, empiricamente, se encontrem inúmeras decisões incrementais tomadas sem atenção a um contexto ou a uma direção fundamental. A virtude de colocar decisões incrementais em um contexto fundamental não é derivada da suposição de que decisões fundamentais podem ser tomadas em bases puramente lógico-empíricas, senão da suposição de que eles fornecem parte da direção dos processos de tentativa e erro em andamento e, portanto, aprimoram os testes de realidade. São como hipóteses de trabalho (de uma “ciência” muito jovem), em vez de fontes de respostas definitivas.

Surge a questão: em que se baseiam essas decisões fundamentais contextuais? Em parte, refletem considerações L/E, experiências passadas, teorias predominantes, e assim por diante. Em parte, porém, são as pontes que levam das zonas limitadas L/E aos contextos N/A. Há poucas decisões fundamentais que não refletem alguns fatores N/A; muitas são feitas em maior parte por razões N/A. Em resumo, uma outra maneira de mostrar o papel limitado das considerações L/E e as dificuldades de completá-las em um terreno cognitivo é ver as relações entre decisões detalhadas e incrementais (que podem estar relativamente abertas a considerações L/E) e as decisões fundamentais (que o estão muito menos). O escaneamento misto, sugerimos, melhora a tomada de decisão em relação ao incrementalismo desconexo, mas não proporciona uma base para decisões racionais. Finalmente, a incapacidade cognitiva de tomar decisões inteiramente detalhadas – a razão que nos levou a tratar do escaneamento misto – é uma indicação clara de que, mesmo dentro das zonas legítimas de L/E, reservadas como tal por fatores N/A, a tomada de decisões tende a ser sub-racional.

CAPÍTULO 8

O QUE É RACIONAL?

Quão racionalmente as pessoas escolhem os meios? A resposta a essa questão depende, em parte, de como se define racionalidade. Obviamente, se alguém definir racionalidade de modo que resulte fácil cumprir o critério, encontrará que muito mais pessoas tomam decisões racionais do que se utilizar um critério mais rigoroso. Assim, se se define racionalidade como usar quaisquer fatos que se comande, por quaisquer regras de inferência em que se acredite, até mesmo seguir o conselho dos astrólogos é racional. Por outro lado, se se define racionalidade como aplicar procedimentos científicos ou analíticos de alta potência, digamos, de avançadas formas de cálculos, a maioria das pessoas – incluindo alguns cientistas – não age racionalmente. Qual é a definição produtiva desse conceito tão utilizado?

Ao buscar uma definição produtiva, achamos necessário explorar os fundamentos normativos (de valor) do conceito de racionalidade, que dificilmente é um termo neutro. Os neoclássicos subentendem, por razões discutidas a seguir, que se deve assumir que as pessoas são racionais, sob pena de minar sua liberdade. Neste capítulo, argumentamos que se podem reconhecer as severas limitações da racionalidade humana, tal como comumente é definida, e ainda estar tão comprometido com a liberdade e os direitos individuais quanto os neoclássicos.

Uma vez expostos os fundamentos normativos do conceito de racionalidade, a discussão se volta para a definição do conceito. Embora existam pelo menos 60 definições de racionalidade (para uma lista adequada, ver March, 1978), a maioria dos que usam o termo tem em mente o conceito de um ator que age com sabedoria e escolhe com eficiência os meios que promovem seus objetivos. Esse conceito de *racionalidade instrumental* a vê com base na abertura à evidência (sem barreiras N/A a novas informações nem adesão a dados obsoletos) e na abertura à razão (sem suposição *a priori* de N/A e/ou oposição a qualquer linha de raciocínio, por exemplo, secular). Esse é, com efeito, o conceito de racionalidade que muitos autores utilizam, mesmo que iniciem suas discussões com diferentes definições do termo. É também o conceito de racionalidade que está profundamente arraigado em nossa cultura. Além disso, veremos que esse é o conceito de racionalidade mais defensável do ponto de vista metodológico, porque atende a um critério importante para conceitos produtivos: ele diferencia, permite distinguir o racional do não racional e estabelecer vários graus de racionalidade.

A racionalidade, no paradigma neoclássico, está vinculada ao indivíduo que busca o seu autointeresse. Realmente, veremos, pode-se servir ao bem comum racionalmente. Não há conexão necessária entre racionalidade e individualidade; uma atividade que sirva ao Eu, ao Nós, inclusive a eles, qualquer atividade – incluindo a que busca promover o bem comum – pode ser examinada quanto ao seu grau de racionalidade. Argumentaremos, contudo, que a racionalidade, em todas as atividades, implica deliberações; ela não é automática ou inconsciente.

«186»

LIBERDADE SEM RACIONALISMO

Praticamente nenhum dos volumosos escritos sobre o conceito de racionalidade e seus vários significados reconhece a sua natureza normativa. (“Normativo” refere-se ao juízo implícito do valor do mérito de agir racionalmente, não à distinção entre modelos de tomada de decisão prescritivos e descritivos.) Muitos parecem desconhecer e outros ignoram o fato de que o conceito está profundamente enraizado em uma determinada filosofia política e ética. Com efeito, o conceito de racionalidade está intimamente vinculado àquela noção de liberdade que enfatiza a liberdade individual e os direitos individuais (capítulo 1, subseção “Liberdade mal situada”). A razão mais profunda pela qual os neoclássicos supõem que os indivíduos “devem ser” racionais, “devem ser”

capazes de formar seus próprios juízos, e suas escolhas devem ser percebidas como fundamentalmente corretas é porque acreditam que qualquer outra posição justificaria uma redução dos direitos individuais.

A ideia de que os indivíduos sabem o que é melhor para eles é amplamente expressa em escritos neoclássicos (e outros escritos Whig, especialmente libertários) e está no centro da noção central de “soberania do consumidor”. Os economistas explicam que, pelo menos, um ator pode “em algum momento” perceber “imperfeitamente” o que é bom para ele ou ela. Mas, para chegar a essas imperfeições, seria necessário entrevistar seu cônjuge e/ou seu psiquiatra. Na prática, argumentam, é melhor supor que o indivíduo conhece sua própria mente.

Mais importante, os neoclássicos sustentam que supor o contrário é presumir que as pessoas fazem escolhas imprudentes ou moralmente defeituosas e sugerir que elas podem ser manipuladas (WEST; MCKEE, 1983, p. 1110); e que isso abre sistematicamente as portas para a intervenção do governo, se não para o totalitarismo. Além disso, qualquer renúncia a liberdades individuais necessária para prover os bens comuns (especialmente para a segurança compartilhada), presume-se, pode ser organizada por indivíduos livres. Em suma, o conceito clássico de racionalidade está enraizado no conceito Whig de sociedade e de liberdade.

O problema não está no profundo compromisso com a liberdade. Pode-se compartilhá-la inteiramente, mas ainda assim reconhecer que o paradigma neoclássico carece dos conceitos e perspectivas necessários para entender as condições sociológicas e psicológicas sob as quais as pessoas são livres e a liberdade é preservada. Os indivíduos raciocinam melhor e são menos sujeitos à manipulação e intervenção do governo quando são membros de uma comunidade, quando podem confiar em seus vínculos com seus concidadãos, no “Nós”, no apoio psicológico e social para resistir às pressões externas. Essa é a razão pela qual os Pais Fundadores (dos Estados Unidos)¹ temiam o domínio da multidão, da massa de indivíduos “livres”, sem relações, sujeitos ao frenesi de demagogos. Por isso, de Alexis de Tocqueville (1945) a Erich Fromm (1941), tem-se avançado na observação do mérito de uma sociedade em que os indivíduos são membros de comunidades viáveis e associações voluntárias. Esse é o mérito frequentemente discutido do pluralismo. Esse é o motivo pelo

⟨187⟩

1 Os Pais Fundadores (Founding Fathers) foram os líderes das lutas pela independência das Treze Colônias que assinaram a Declaração de Independência (1776) e a Constituição dos Estados Unidos (1787). Os mais conhecidos Pais Fundadores são George Washington, Alexander Hamilton, Benjamin Franklin, John Adams, Samuel Adams, Thomas Jefferson, James Madison e John Jay (N. do T.).

qual a sociedade de massa, na qual os indivíduos perderam seu lugar no tecido social e estão sozinhos, “atomizados”, foi considerada vulnerável a movimentos totalitários e sujeita à manipulação de líderes carismáticos e da mídia de massa. (KORNHAUSER, 1959) Em resumo, ser livre requer que indivíduos que não estejam socialmente isolados, separados uns dos outros; devem estar ligados uns aos outros e ligados a uma comunidade para formar um Nós e serem capazes de sustentar a estabilidade emocional e a segurança interior uns dos outros. É sobre esses fundamentos psicológicos e sociológicos que as pessoas se desenvolvem plenamente e expressam livremente sua individualidade. Quando o comum é experimentado como opressivo, o grupo como um Eles, as pessoas ainda podem afirmar sua individualidade, mas nunca tão completamente e tão livre de distorções quanto é possível quando, transformando os comuns de Eles para Nós, os transformam em uma comunidade responsiva.

Por último, mas não menos importante, ao assumir que as preferências são estáveis e individuais, o paradigma neoclássico evita todas as questões de formação de fins (valores). Afirma-se que as pessoas “têm” preferências; não importa de onde vêm ou o que são, e supõe-se que sejam “estáveis”. Todavia, uma vez que se reconhece que os fins podem ser mudados e estão sujeitos à manipulação, que em parte são “importados”, percebemos que o foco do paradigma neoclássico no uso eficiente de meios é muito estreito, é demasiado parcimonioso. Uma teoria produtiva também deve lidar com processos adequados para a formação de fins (por exemplo, participação *versus* imposição) e a proteção da primazia dos fins sobre os meios. Ser eficiente só pode ser tão bom quanto são bons os objetivos que estão sendo eficientemente implementados. Não podemos escapar de julgar os objetivos, não em termos simples de concordar com seus pontos de mérito ou demérito baseados em nossas preferências ou valores *pessoais*, mas em termos de uma ética cujos critérios possam ser justificados e em termos de explorar as *fontes* desses objetivos: até que ponto eles são formados livremente por membros de uma comunidade ou são impostos por atores poderosos, seja o governo, uma potência estrangeira, uma corporação ou um sindicato?

Por essa razão, estamos preocupados com o papel, positivo e não disruptivo, dos fatores normativos na tomada de decisão (ver capítulo 6) e em estudar o papel do Nós – ao lado do Eu – no processo de tomada de decisão (ver capítulo 11). Nesse contexto, o termo “racionalidade instrumental” nos ajuda a lembrar que a racionalidade não é um valor último; é desejável agir com eficiência – mas apenas em busca de fins dignos.

CONSIDERAÇÕES METODOLÓGICAS

A diferenciação como critério

Uma vez que o conceito de racionalidade e a questão de como os indivíduos são racionais se liberam da premissa Whig de que as pessoas “devem ser” racionais, se está em condições para perguntar: por quais critérios será decidido qual é o conceito *produtivo* para o paradigma de uma ciência social? Na literatura sobre o assunto, muita atenção é dada à questão de se o pressuposto neoclássico da racionalidade é “realista” ou não e se é apropriado usar suposições irrealistas desde que gerem previsões e propiciem uma teoria parcimoniosa. Nós também compartilhamos essas preocupações, mas adicionamos uma consideração geralmente negligenciada nessas discussões: o mérito de utilizar um conceito *diferenciador*.

Para que uma variável seja produtiva, ela deve gerar uma distribuição entre os vários pontos (ou “escores”) no *continuum* que a maioria das variáveis gera. A distribuição dos incidentes entre esses pontos não precisa ser uniforme, em forma de sino ou assumir qualquer outra forma específica, mas não deve ser muito inclinada a um determinado ponto. Por exemplo, para a maioria dos propósitos, há pouco mérito em uma tipologia sexual que coloca homem e mulher em uma categoria e “todos os outros” em outra.

⟨189⟩

Do ponto de vista metodológico, as afirmações inclusivas – que caracterizam toda uma espécie como tendo certos atributos compartilhados –, quando feitas em outras disciplinas, são consideradas preliminares, pobres aproximações iniciais, porque a ciência não se baseia em caracterizações aplicáveis a todos os incidentes de uma categoria sob estudo, mas em reconhecer variações, em variáveis. (MUSGRAVE, 1981; NISBETT; ROSS, 1980) Assim, é de pouco interesse notar que o sangue das pessoas é quente, a menos que se compare a algumas espécies cujo sangue é frio. Quando se estudam pessoas, o interesse se concentra nas diferenças de temperatura, não no intervalo comum a todas.

Com base nessa visão geral do modo como o conhecimento científico avança, parece produtivo tratar a racionalidade não como uma característica que todas as pessoas compartilham, mas perguntar em que medida o comportamento dos vários grupos (subagregados) de pessoas é racional e em que condições seu comportamento é mais racional ou menos racional. Ou seja, é improdutivo perguntar se as pessoas “são” racionais. A racionalidade é mais bem vista como uma variável contínua; as pessoas são mais ou menos racionais, dependendo de suas habilidades, da potência das forças ativadoras (discutidas adiante) e das circunstâncias do contexto, que ajudam ou atrapalham

essas forças. Assim, do ponto de vista metodológico, chega-se à mesma conclusão que se chega do ponto de vista normativo: em nada ajuda supor que todas as pessoas são racionais; é mais produtivo supor que, sob certas condições, sua racionalidade está bem protegida, é reforçada e relativamente elevada, enquanto sob outras circunstâncias é baixa e enfraquecida.

Definições neoclássicas

O problema com o conceito neoclássico de racionalidade é que ele não diferencia ou diferencia muito pouco. Esse conceito define o comportamento individual como racional (o que é realizado pela construção de completas tautologias) ou define a racionalidade de tal maneira que a maioria dos comportamentos de todos os atores se qualifica como racional, reconhecendo apenas exceções limitadas, que podem ser desconsideradas como um resíduo insignificante, como o conceito de “conhecimento imperfeito” – uma quase tautologia improdutiva.

Normalmente, a questão não é colocada em termos de como as pessoas são racionais, senão que se diz que as pessoas “são racionais” e se apresentam argumentos contra aqueles que mantêm o contrário. Leckachman (1976, p. 108) relata: “Todo o mundo neste universo prosaico [o mundo segundo os economistas] é racional”. E Tobin (1971, p. 18): “A teoria econômica é geralmente baseada na premissa de que, dados os seus itinerários de preferência de bens, serviços e lazer, os indivíduos comportam-se de forma consistente e ‘racional’”. Williams e Findlay (1981, p. 18-19) acrescentam sobre a economia:

[...] a disciplina é baseada na premissa do homem racional [...] Inclusive a maioria dos economistas que não são da corrente predominante, que se sentem desconfortáveis com os métodos e as conclusões do neoclássicismo, adota sem questionar pressupostos sobre o comportamento humano que são cada vez mais questionados em outros lugares [...].

Os neoclássicos frequentemente argumentam que todos os tipos de comportamento, mesmo os que em princípio parecem não racionais, na verdade, são racionais. Alguns até incluem o comportamento patológico, porque a literatura psicanalítica “explica a doença do paciente em termos das funções que desempenha para ele”. (SIMON, 1978, p. 3) Já foi destacado (WILLIAMS; FINDLAY, 1981, p. 23) que, “infelizmente, uma definição tão generalizada de racionalidade converte o louco em racional”. Desse modo, definições que tudo abrangem privam o conceito de seu poder diferenciador e de significado.

Raramente são feitas tentativas para verificar empiricamente as premissas introduzidas. Assim, se um comprador de carro deixa de procurar um negócio melhor após visitar apenas dois vendedores, argumenta-se que o comprador “deve ter” calculado que os custos adicionais de busca excederiam a economia potencial, ao invés de afirmar-se que não agiu de modo racional. Em geral, não são feitas tentativas para averiguar se os compradores fizeram ou não esses cálculos, ou se são capazes de fazê-los, ou se os custos de busca adicional que os atores não realizaram excederiam de fato a economia potencial, e se o valor investido no tempo e no esforço é consistente com a maneira como os compradores geralmente valorizam seu tempo e outros recursos.

Nos raros casos em que o teorema clássico em questão está suficientemente especificado para ser empiricamente testado e o teste utiliza dados diretos (em vez de dados reorganizados pela adição de várias suposições e análises de regressão), os resultados são claramente incompatíveis com a tese. Telser (1973, p. 46) sugere que seria raro encontrar uma faixa de preço superior a 50% entre duas lojas ou distribuidores no mesmo mercado. Esse é um teste bastante fraco, porque, enquanto uma economia de 50% pode não significar muito para consumidores individuais quando lidam com itens de baixo custo (economizar dez centavos em um chiclete não compensará a maior parte dos compradores pelos “custos” de comprar comparando), a margem de lucro é tão alta em um volume de vendas que deve atrair concorrentes para reduzi-la, se o teorema econômico neoclássico for válido. De fato, um estudo com consumidores de classe média constatou, dentro da sua área de compra, não apenas uma diferença de preço de 408% para aspirina de baixo custo, mas também de 286% para gravadores. Para uma amostra de 25 produtos, a diferença de preço em 19 (76%) foi superior ao teste de Telser, de 50%. Na realidade, para 44% dos produtos, as diferenças de preço foram de 100% ou mais, inclusive para compras substanciais, como bicicletas e seguro de vida. (MAYNES et al., 1984, p. 187 et seq.)

Mueller (1986, p. 13) relata um exemplo revelador:

Arrow (1982) e Heiner (1983) observaram o comportamento aparentemente irracional de muitos indivíduos quando confrontados com decisões com probabilidades muito pequenas de retornos muito grandes, citando a recusa da maioria dos indivíduos em comprar um seguro contra inundações a taxas abaixo de seu valor atuarial, conforme reportado por Howard Kuhnreuther et al. (1978). Embora esse comportamento, se fosse racional, implicasse uma extrema disposição de correr riscos, outro comportamento com probabilidades infinitesimais e grandes recompensas sugere extrema aversão ao risco, por exemplo, quando casais

com filhos voam em aviões separados para evitar a possibilidade de ambos os pais morrerem em um acidente de avião ou as medidas tomadas recentemente por alguns para evitar o contato com pessoas com AIDS. Embora os custos de informação possam explicar algumas dessas anomalias, como observa Arrow (1982, p. 2) em relação ao seguro contra inundações, ‘a informação parece tão fácil de obter e as apostas são tão altas que essa hipótese dificilmente parece sustentável’.

Quando tudo o mais falha, são acrescentados alguns fatores difíceis de mensurar, especialmente os custos psíquicos, para argumentar que a ação, por mais absurda que seja, é racional. (THUROW, 1983, p. 16) O resultado é, muitas vezes, uma argumentação bastante forçada, do tipo que geralmente é encontrada menos na literatura científica do que nos escritos escolásticos, talmúdicos ou marxistas. O argumento de que a publicidade é informativa em vez de conter elementos persuasivos é um exemplo disso. Assim, argumentou-se que, quando Joe Namath promove um par de L’eggs (meias femininas) e Muhammad Ali promove um inseticida, isso não é persuasão, mas informação! Como? Porque, diz-se, o fato de o anunciante gastar grandes somas para obter apoios tão caros é para informar aos consumidores que os produtos são de alta qualidade. (LINDSAY, 1984, p. 205)

«192»

Cross (1983) vem em seu socorro argumentando que, em certos momentos, as decisões podem não ser racionais, porque os atores ainda não se ajustaram a vários *feedbacks* dos resultados de seus atos anteriores, mas, a longo prazo, certamente o farão. O problema dessa linha de argumentação é que as pessoas estão constantemente “desligadas”, mesmo que seja apenas porque suas circunstâncias mudam constantemente e nunca tenham a chance de se atualizar, mesmo que isso fosse tecnicamente possível. De todo modo, se as pessoas estão constantemente “desligadas”, seja “temporariamente” ou existencialmente, o estado “desligado” deve ser o foco do nosso estudo, não como elas se comportarão se um dia chegarem ao nível racional.

As grandes dificuldades em defender a noção neoclássica de racionalidade levaram a numerosas tentativas de redefinir o conceito. Na considerável literatura resultante, definições esotéricas são comparadas com outras definições esotéricas, e as diferenças são mínimas no argumento de que essa ou aquela autoridade na área disse isso ou aquilo. Poucas tentativas são feitas para mostrar a produtividade daquela definição. Aqui, não é feita nenhuma tentativa de revisar, argumentar ou acrescentar algo a essas definições, porque nenhuma delas é amplamente utilizada e, portanto, deve-se presumir que não são produtivas. (Entre as posições não discutidas, a mais interessante é a repetida sugestão de que existem vários tipos de racionalidade, econômica e política.

Ver Diesing, 1962; Mannheim, 1949; Parsons e Smelser, 1956.) A discussão aqui se concentra em algumas definições amplamente usadas pelos neoclássicos, e se proporcionam as razões metodológicas para a definição particular adotada aqui.

Consistência: nem válida nem diferenciadora

Os neoclássicos geralmente definem o comportamento racional como consistente, comportamento que é estável e transitivo. Ou seja, as pessoas que escolhem X em relação a Y (se for um único item ou uma cesta) escolherão o mesmo um instante depois, e se preferirem X a Y e Y a Z, também preferirão X a Z. Essa é uma definição muito utilizada, como Becker (1976, p. 153) aponta: “[...] todos concordam mais ou menos que o comportamento racional implica simplesmente maximização consistente de uma função bem ordenada, como uma função de utilidade ou lucro”. Alguns argumentam que essa definição é à prova de teste, não sendo verificável ou falsificável empiricamente. (SEN, 1977, p. 325) Outros acumularam evidências que mostram que as pessoas não se comportam de maneira consistente. (KAHNEMAN; TVERSKY, 1982, p. 162)

Apesar da natureza bastante simples dessa definição, é muito difícil especificar as condições sob as quais ela pode ser testada, porque, quando as pessoas agem de maneira inconsistente, os neoclássicos alegam que, afinal, devem ter mudado suas preferências. (SEN, 1977, p. 322-323) Nesse sentido, todo comportamento pode parecer consistente. O caso do “vinho do Reno” destaca os extremos aos quais alguns neoclássicos chegam para defender seu paradigma. O caso diz respeito a uma pessoa que não costuma tomar vinho e, portanto, não tem a intenção de comprar nenhuma marca específica de vinho, mas cede a um impulso, compra e consome uma garrafa de vinho do Reno. Croce (1953, p. 177) usa essa conduta para distinguir o comportamento racional do não racional, por ver na compra do vinho um ato em contradição ao propósito da pessoa, um ato ilógico. No entanto, os neoclássicos argumentam que a noção de um plano ou compromisso *a priori* é inapropriada; afinal, ele não “existe”, está apenas na mente. Os fins são revelados no comportamento. Portanto, se a pessoa comprou vinho do Reno, não importa o que ela se propôs a comprar; a compra é considerada racional porque se diz que serve ao objetivo dessa pessoa – conforme revelado no ato de compra. (O argumento é de Tagliacozzo, citado por Kirzner, 1976, p. 169-170.)

Como vemos, a consistência é, na melhor das hipóteses, uma condição necessária, mas não suficiente, para a maioria dos comportamentos comumente caracterizados como racionais, aqui referidos como racionalidade instrumental,

porque a consistência não envolve necessariamente a razão, nem mesmo a consciência. (BECKER, 1976; MARCH, 1978) De fato, espécies inferiores, digamos, os vermes, cujo comportamento é determinado por códigos genéticos, podem ser muito mais consistentes que os seres humanos. Parece haver pouco mérito em um conceito que não consegue diferenciar entre as capacidades intelectuais de espécies inferiores e seres humanos. Pela mesma razão, as descobertas de que os ratos se comportam racionalmente, por critérios neoclássicos (KAGEL et al., 1975), são realmente preocupantes. Está em questão quão sensata e sábia é a tomada de decisão humana. Reiterando: se o conceito não consegue distinguir entre a tomada de decisão estúpida e a brilhante, entre a do rato e a do humano, o que isso nos diz? Prova a miséria da definição e insinua que há um compromisso normativo de defender a racionalidade, custe o que custar. É difícil melhorar a conclusão de Samuelson (1983, p. 91-92):

O resultado mui facilmente pode ser circular e, em muitas formulações, sem dúvida é. Muitas vezes, nada mais é afirmado do que a conclusão de que as pessoas se comportam como se comportam, um teorema que não tem implicações empíricas, pois não contém hipóteses e é consistente com qualquer comportamento concebível, e não é refutável por nenhum.

«194»

Precisamos de um conceito mais diferenciador.

Parcimônia versus sobredeterminação

Quando confrontados com a sugestão de que se deve reconhecer bases N/A, não racionais, para fazer escolhas e incorporar tais fatores no próprio paradigma, os neoclássicos argumentam que sua abordagem é mais parcimoniosa e, portanto, deve ser preferida às teorias “excessivamente determinadas”. Em tais escritos, o conceito de parcimônia é utilizado como se fosse um critério simples, objetivo e fácil de verificar, que permite determinar se uma teoria é mais parcimoniosa que outra. Na verdade, é bastante difícil determinar até que ponto uma teoria é parcimoniosa. Por exemplo: por favor, diga quantos pressupostos há no funcionalismo de Parsons, no estruturalismo de Lévi-Strauss ou na teoria econômica marxista. E há um único economista neoclássico que abandonaria seu paradigma e adotaria, digamos, a economia institucional – para não mencionar a marxista – se fosse provado que esses outros paradigmas são significativamente mais parcimoniosos?

Além disso, ainda que economistas neoclássicos geralmente comecem com muito poucos pressupostos, muitos pressupostos *ad hoc* são frequentemente adicionados no processo de reunir posições e dados. (BLAUG, 1985, p. 242-243) Um paradigma um pouco mais complexo, mas que engloba todas as principais premissas necessárias, é preferível a um que tenha poucos pressupostos que são parte integrante do paradigma (se é que isso pode ser estabelecido), mas requerem numerosos pressupostos *ad hoc*. Hirschman (1984, p. 12) já defendeu algum aumento na complexidade: “Como qualquer virtude [...], a parcimônia na construção da teoria pode ser exagerada e, às vezes, ganha-se algo ao tornar as coisas *mais complicadas*”. Veremos a seguir os acréscimos específicos necessários para preservar o conceito de racionalidade e transformá-lo em um conceito diferenciador.

Racionalidade instrumental

A definição mais produtiva de racionalidade, em nosso entendimento, é a que caracteriza a tomada de decisão baseada em deliberação, isto é, na coleta e no processamento de informações e em extrair conclusões pertinentes. Ou seja, a tomada de decisão racional é baseada na abertura à evidência (uma orientação empírica) e em sólido raciocínio (lógica). Quanto mais aberto à razão e à evidência, às considerações L/E, mais racional é o ator. Supor que um ator é deliberativo e, portanto, consciente indica que escolhas automáticas, baseadas em pressentimentos, sentimentos ou intuições inconscientes, podem ser efetivas – mas não são racionais. Da mesma forma, decisões baseadas em regras proporcionadas por terceiros ou previamente estabelecidas pelo ator, que não são reexaminadas quanto à sua adequação à ocasião, podem ser totalmente racionais, mas não o são necessariamente. Estão determinadas pela cultura ou hábito. (Esses pontos são elaborados adiante.)

O termo “racionalidade *instrumental*” é utilizado porque a definição concebe o ator perseguindo objetivos, com os quais está comprometido por razões irrelevantes para a definição. Em vez disso, o foco da definição está na seleção de meios. A informação acumulada e utilizada é usada para encontrar meios eficientes, “adequados”. Essa faceta da definição de racionalidade é importante para a posição deontológica: enfatizar que as decisões estão e devem estar a serviço de outras considerações e que as decisões devem ser “instrumentais”, não dominantes. Isto é, a racionalidade tem um papel limitado, ainda que importante.

O autor foi questionado sobre em que momento, segundo essa definição, as pessoas cessam de agir de modo não racional. Afinal, todas as decisões podem deixar de ser racionais quando tomadas por um observador onisciente objetivo, que tem todas as informações e recursos ilimitados de processamento. De fato, pela definição dada, as decisões nunca são completamente “racionais” (exceto, talvez, quando se lida com situações extremamente simples) ou “não racionais”, mas são racionais em graus variados (e da mesma forma, não racionais). Esse “resultado” da definição é uma das principais razões a seu favor: ele diferencia. Sua produtividade está documentada adiante (capítulo 9).

A concepção de racionalidade como comportamento aberto, aberto à seleção lógico-empírica de meios, é, obviamente, o modo como Max Weber (1947) usou o termo quando diferenciou *Zweckrationalität* de *Wertrationalität*. (Ver também Parsons, 1937.) Às vezes, é chamada de racionalidade calculativa ou intencional (MARCH, 1978, p. 589) ou racionalidade processual. (SIMON, 1976, p. 131) Uma cuidadosa leitura dos numerosos usos do termo “racionalidade”, que não precisam ser retomados aqui, sugere que esse é o significado mais frequentemente implícito no uso do termo. (KUNKEL, 1970, p. 62-64; LEE, 1972, p. 6SS; SIMON, 1976, p. 130)

Até agora, foi destacada a distinção entre a racionalidade instrumental e o conceito de racionalidade tipicamente usado pelos neoclássicos. No entanto, existe uma definição oposta, a definição subjetivista. Os subjetivistas argumentam que as decisões não devem ser consideradas não racionais quando são tomadas sem o uso de todas as informações disponíveis, tal como vê um observador objetivo, mas apenas quando desconsideram as informações às quais os atores têm acesso. Argumentam ainda que as decisões são não racionais quando os atores interpretam mal as informações disponíveis segundo *suas* regras de inferência, não segundo as regras da lógica estabelecida.

O “culto à carga” é frequentemente usado para ilustrar a visão subjetivista da racionalidade. Durante a Segunda Guerra Mundial, os japoneses capturaram cidades costeiras da Nova Guiné. Os norte-americanos saltaram de paraquedas nas montanhas do interior para assediar os japoneses. Aviões de carga jogavam caixas cheias de produtos que os nativos nunca tinham visto, de roupas a armas. Quando os aviões pararam de chegar, os nativos construíram simulacros de aviões com paus e argila e os adoraram, na esperança de restaurar o maná. Os subjetivistas argumentam que o culto é racional porque, dada a informação acessível na época aos nativos e dadas as regras de inferência e a crença na magia, o ato faz sentido. (SHWEDER, 1986b)

Em contraste, o conceito de racionalidade instrumental usado aqui supõe que as decisões dos atores são comparadas com o que poderiam ter sido do ponto de vista de um observador objetivo. Ou seja, atores que não pesquisam ou que pesquisam pouco, quando as condições (incluindo custos) exigem extensa pesquisa e mantêm suas crenças anteriores apesar das evidências atuais em contrário, não podem ser considerados como tendo tomado decisões racionais. As razões para preferir esse enfoque são: 1. a definição subjetivista de racionalidade constitui algo próximo a uma tautologia, senão uma tautologia completa, pois pode-se dizer que toda decisão de uma pessoa foi feita com base no que ela sabia e/ou interpretou; 2. a definição subjetivista não diferencia entre tomadores de decisões pobres e mais eficientes; pode-se dizer que todos simplesmente seguem suas crenças; e 3. essa definição se afasta da substância do termo tal como se usa comumente. Tudo considerado, pode-se perguntar: se o “culto à carga” é racional, o que alguém deve fazer para que um ato seja qualificado como não racional? De modo geral, buscamos um conceito diferenciador. A racionalidade instrumental, que compara os resultados e processos das deliberações do ator com as de um tomador de decisão objetivo e onisciente, com capacidades ilimitadas – este é o conceito que buscamos.

⟨197⟩

DELIBERATIVO, EFICIENTE, MAS NÃO AUTOCENTRADO

Exploram-se a seguir os principais atributos da definição de racionalidade instrumental. Qual o objetivo ou os objetivos a que serve? Como essa forma de tomada de decisão é diferente de outras formas de comportamento? E o processo de seleção de meios deve ser realizado conscientemente?

Racionalidade não é igual a autointeresse

O núcleo do conceito neoclássico de maximização da utilidade racional, na verdade, funde dois conceitos: um diz respeito ao objetivo e o outro, aos meios. Nesse conceito, o objetivo de um ato racional é maximizar a utilidade do ator, ou seja, seu autointeresse. (BRANDT, 1972; MUELLER, 1986; WILD; LEBARON; ISRAELSEN, 1985) A pessoa racional está empenhada em potencializar *seus* objetivos. Os meios, segundo os neoclássicos, são escolhidos e os recursos são destinados de maneira a maximizar a utilidade *do ator*. Em nosso entendimento, não há conexão necessária entre o objetivo que serve a si próprio e o uso eficiente de meios. A melhor maneira de ver a diferença é examinar

o serviço a outro objetivo, digamos, a produção de bens públicos. Evidentemente, recursos podem ser usados com eficiência (ou ineficiência) para servir à comunidade tanto quanto a si mesmo. Portanto, a definição de racionalidade deve se concentrar exclusivamente na seleção de meios, não na natureza do objetivo. (A seleção de objetivos é uma questão de juízos éticos ou de valor.) Pressupor o contrário é introduzir um juízo de valor utilitarista que aqueles que servem ao público – ou servem a outros pelo bem de outros – agem de forma inexplicável ou não racional, um juízo de que não compartilhamos.

Com propósito

Afastar o conceito de utilidade no sentido egoísta não significa negar que o comportamento racional tem propósito. Ou seja, compartilhamos a premissa de que a pessoa, organização ou sociedade em questão está comprometida com um ou mais objetivos (situações futuras que buscam alcançar, em relação às quais há uma medida significativa de compromisso de energia e recursos psíquicos).² O comportamento meramente “funcional” e sem propósito, ou seja, um comportamento julgado útil por observadores, mas desconhecido ou não buscado deliberadamente pelo ator, não é racional nos termos usados aqui e por muitos outros autores. Assim, uma pessoa que mexe os cílios para remover uma partícula de poeira, um ato reflexivo, não está envolvida em um comportamento racional. A razão da exclusão do comportamento apenas “funcional”, não intencional, é que, caso contrário, todo comportamento se torna racional, pois todo comportamento pode ser útil segundo uns ou outros critérios, em um ou outro período de tempo, privando, desse modo, o conceito de seu poder diferenciador.

Os objetivos utilizados nos critérios de definição, aqueles que são buscados pelos atores, podem ser observados empiricamente (estão refletidos nas atas de reuniões de conselhos, em cartas de organizações, nas alocações orçamentárias, e assim por diante). Não está envolvido nenhum raciocínio teleológico (MILLER; STARR, 1974, p. 42), porque não “supomos” nenhum propósito, mas averiguamos empiricamente os propósitos, independentemente da ação empreendida.

Antes de avançar na discussão, deve ser indicada uma importante limitação do conceito, que já foi observada antes. A definição assume uma clara distinção entre objetivos e meios, que é em si mesma uma distinção racionalista. Muitas vezes, os objetivos estão em fluxo contínuo, à medida que os meios

2 A última parte da definição é necessária para excluir que sejam apenas palavras vazias.

são escolhidos, e os tomadores de decisão não estabelecem objetivos claros (muito menos objetivos claramente classificados), mas descobrem o que buscam enquanto avançam. Assim, muitos jovens iniciam um curso universitário sem saber em que se formarão e provam diferentes opções até que uma delas se converte na vocação escolhida ou ocupação, quer dizer, ao longo do processo se clarificam – ou se descobrem – muitos dos objetivos de suas vidas. Em certos dias, donas de casa, pessoas em lazer ou nos fins de semana saem para fazer compras *sem* uma agenda clara, muitas vezes, correndo o risco de comprar por impulso. Também faz parte da questão a situação em que, quando uma pessoa escolhe trabalhar para a empresa X, a encontra mais ao seu gosto do que antes de fazer a escolha, e a empresa que não foi escolhida, menos a seu gosto do que antes. (SOELBERG, 1967) Pode-se dizer que é uma questão de ter mais informações sobre a empresa escolhida, mas isso pressupõe que a conjectura inicial sempre é correta. O mais provável é que as pessoas ajustem seu “gosto” ao que escolheram. De forma similar, poupar e investir podem ser, em parte, sem propósito ou pré-proposital; as pessoas com renda “excedente” podem colocar à parte alguns fundos para decidir mais tarde como usá-los, bem como se devem ou não continuar economizando ou gastando, de acordo com seus objetivos em evolução. Pela definição seguida aqui (e frequentemente seguida por outros), todo esse comportamento não é racional nem irracional, mas é de um terceiro tipo, *pré-racional*, caso se queira, ou normativo (formação ou clarificação de objetivos), porque, se os objetivos não existem ou em extensão significativa estão no fluxo, os meios normalmente não podem ser bem escolhidos.

«199»

Não implementado

A referência aqui é a tomada de decisão, não a implementação; por exemplo, a decisão de qual planta arquitetônica construir, e não o trabalho de construção, é aquilo que certos psicólogos denominam de “ação racional”. (AJZEN; FISHBEIN, 1980) Enfatiza-se a distinção porque decisões bem pensadas podem encontrar à frente eventos inesperados (por exemplo, “choques” no preço do petróleo), que, em retrospecto, podem fazer com que uma decisão pareça não racional, mesmo que, no momento em que ela foi adotada, tenham sido usadas todas as informações disponíveis e extraídas as conclusões adequadas. E decisões pobres podem ter sorte em face de eventos, como a ação comprada por capricho que pode aumentar de valor, aumento esse que não tornará racional o ato de comprá-la. *A racionalidade instrumental não é julgada pelas consequências, mas pelo processo de formação da decisão.*

É verdade que, em um modelo de mundo no qual todos os eventos futuros (ou pelo menos os eventos futuros significativos) podem ser previstos, a distinção entre tomada de decisão e implementação pode ser irrelevante. Mas, para decisões que lidam com questões mais reais e complexas do que jogar moedas ou com situações altamente planejadas em experimentos de laboratório – isto é, com a maioria das decisões –, a distinção é essencial.

A fonte mais profunda da diferença entre tomada de decisão racional e implementação é o âmbito em que elas ocorrem. A tomada de decisão ocorre na mente da pessoa, em reuniões corporativas, em programas de computador – no âmbito de processos intelectuais e transações simbólicas. A implementação ocorre no mundo da natureza e da sociedade, de objetos e de pessoas. Há diferenças inerentes muito significativas entre esses domínios: o simbólico pode ser muito mais facilmente reestruturado, manipulado e racionalizado do que o outro (ainda que não seja necessariamente fácil). É fácil pensar em um cavalo com asas; criar tal cavalo é outra história. (Para discussões adicionais, ver Etzioni, 1968, capítulo 2.)

Na discussão anterior sobre racionalidade instrumental, o termo foi definido deliberadamente em referência à tomada de decisão. Embora seja possível se referir ao comportamento racional, esse uso realmente significa comportamento “alinhado à tomada de decisão racional”. Não se trata de mera discussão técnica: se as decisões quase nunca são fortemente racionais, a implementação é muito menos, porque inúmeros fatores não previstos intervêm e afetam os resultados, para além das intenções do ator. Esse é um ponto importante que o racionalismo tende a ignorar.

⟨200⟩

Decisões vitais

A definição de racionalidade instrumental traz à tona o papel fundamental das deliberações. Raramente a informação indica por si mesma a decisão a ser tomada. Normalmente, ela deve ser avaliada e integrada a outros itens de informação que o ator já possui, devem-se acrescentar projeções e interpretações e, então, extrair conclusões.

Os neoclássicos frequentemente afirmam que não importa se o ator está deliberando (ou calculando) ou não, se a tomada de decisão é consciente ou não. Becker (1976, p. 7, grifo nosso) afirma: “[...] o enfoque econômico não assume que as unidades de decisão sejam necessariamente *conscientes* de seus esforços para maximizar ou possam ser verbalizadas ou descritas de outra maneira informativa as razões para os padrões sistemáticos de seu comportamento”. (Ver

também March, 1978, p. 593; Wilde et al., 1985, p. 40 et seq.) Em larga medida, essa posição é baseada em definições muito amplas de racionalidade, para assegurar que nenhum ato fique de fora. Assim, se são usados critérios minimalistas para ser consistente, não apenas o comportamento automático e inconsciente das pessoas, mas até mesmo as escolhas feitas pelos ratos (KAGEL et al., 1975) se qualificam como “racionais”. “Os homens que aparecem neste livro, por assim dizer, não são menos racionais que os pombos”, afirma Homans (1961, p. 85). “Se é racional que os pombos aprendem e seguem o mais curto de dois caminhos para conseguir uma recompensa, o mesmo acontece com os nossos homens [...]”. Homans (1961, p. 85) continua até reconhecer que “essa racionalidade [...] talvez não equivalha a muito”. Nós argumentamos que isso equivale a menos.

Outro modo pelo qual se pode levar a pensar que o comportamento automático reflete decisões racionais é apontar situações nas quais os limites físicos (ou sua imitação em situações experimentais) impõem escolhas inconscientes que parecem racionais. Assim, dada uma quantidade fixa de recursos, um comprador que adquire mais de um determinado produto comprará menos de outro (se incluir lazer e poupança), independentemente de o comprador deliberar ou não. E, como o dia tem apenas 24 horas, as mulheres que trabalham fora de casa dedicam menos tempo para outras atividades.

Ainda que seja possível, conforme foi ilustrado, remover o elemento da deliberação (ou consciência) da definição de racionalidade, o resultado é conceito não diferenciador – ou, na melhor das hipóteses, um conceito que diferencia pobremente – e a perda de muitas questões interessantes. Por exemplo: até que ponto a racionalidade das decisões pode ser aprimorada pelo reforço da habilidade para deliberar? Ou, quando os indivíduos comprem menos de X, se transferirem os recursos para não X, eles os distribuirão eficientemente entre os inúmeros itens não X? E qual o papel das deliberações na formulação de tais realocações?

Para apoiar a afirmação de que o nível de racionalidade instrumental na tomada de decisões está associado à extensão e à qualidade das deliberações, basta realizar o seguinte experimento mental: imagine uma pessoa, sob observação, que está envolvida em um processo de tomada de decisão, digamos, revisando uma lista de ações com o objetivo de decidir qual ação comprar, com base nas informações que tem sobre acontecimentos recentes. As veias da pessoa estão ligadas a um soro e o álcool está pingando. Parece haver pouca dúvida de que a capacidade da pessoa de escolher ações alinhadas às evidências e aos critérios previamente acordados gradualmente vai deteriorar até se

extinguir. Um efeito semelhante é provocado por outras drogas, fadiga, falta de alimentação adequada, estresse emocional e compromissos morais. Basta comparar um comprador impulsivo, ansioso, desinformado e com baixo QI a um comprador metucioso, sem pressa, informado e com alto QI para notar isso. Soa difícil de entender porque um fator que parece *tão* seminal é deixado de fora do paradigma, a menos que seja por causa do compromisso normativo de manter a todos como racionais por definição, mesmo daqueles que agem sem o benefício da premeditação. (Para discussão adicional sobre o papel crucial da consciência na tomada de decisão racional, ver Brunsson, 1982; Simmons, Klein e Simmons, 1977, p. 237 et seq.)

Nós buscamos avançar na direção oposta devido à preocupação em encontrar conceitos diferenciadores e à preocupação deontológica em manter uma clara distinção entre intenções e consequências, enfatizando o significado da intenção. Para destacar esse ponto, sugerimos a seguinte distinção terminológica: o termo “escolha” deve ser usado para abarcar toda adoção de opções, seja consciente ou inconsciente. As escolhas deliberativas devem ser referidas como “decisões” (isto é, todas as decisões, por definição, implicam deliberação), enquanto outras escolhas são referidas como não deliberativas. Equipados com essas distinções, investigaremos, no próximo capítulo, as forças que aprimoram ou retardam a deliberação e, assim (de forma igual às outras coisas), reforçam ou reduzem o nível da racionalidade instrumental.

CAPÍTULO 9

RACIONALIDADE INSTRUMENTAL condição de suporte

RACIONALIDADE COMO PRODUTO

⟨203⟩

A tese de que as pessoas possuem vários graus de racionalidade instrumental, em vez de serem simplesmente racionais ou não racionais, leva a perguntar quais condições favorecem e quais prejudicam a racionalidade instrumental – uma questão produtiva, como veremos. Além disso, significativos corpos “anômalos” de achados encontram um lar teórico sistemático quando essa abordagem é aplicada, cumprindo, assim, um dos propósitos de avançar em direção a um paradigma mais abrangente.

Basicamente, argumenta-se aqui que a racionalidade é antientrópica. Ou seja, presume-se que o estado natural ou basal da escolha humana não é racional; frequentemente, os meios são escolhidos com base em fatores N/A, e as considerações L/E que se introduzem são deficientes. *Para que a escolha seja racional, ainda que em parte, devem estar presentes ou ser ativadas forças que impulsionem a escolha na direção racional.* Essas forças podem ser identificadas e seu papel na promoção de diversas medidas de racionalidade pode ser empiricamente “validado”. Ademais, após essa ativação, o comportamento de escolha

“se esforça” para retornar ao estado entrópico.¹ *Portanto, para agir racionalmente, é necessário um investimento contínuo de recursos e esforços.* (A analogia entre a não racionalidade e a entropia se limita a um ponto importante: são necessárias forças especiais para afastar a situação ou o comportamento de seu estado natural. Por outro lado, existem muitas diferenças entre a entropia na natureza e no comportamento, que não precisam ser discutidas aqui.)

Em outras palavras: *a escolha não racional é natural; a tomada de decisão racional é artificial*, deve ser manufaturada. Neste capítulo, introduz-se o suporte a essa posição baseando-se em conjuntos de dados conhecidos, que são compatíveis com a tese aqui apresentada, e referindo-se a um fato bem estabelecido: a racionalidade deve ser continuamente manufaturada, como outros bens perecíveis, *a um custo*. O fato de que devem ser sacrificados recursos para obter uma medida de racionalidade proporciona evidências empíricas de que a racionalidade instrumental é um produto e, muitas vezes, é caro.

A posição assumida aqui está longe de um afastamento radical de posições amplamente adotadas nas ciências sociais. Williams e Findlay (1981, p. 17) concluíram sua revisão de literatura relevante em ciências sociais, de 1981, com a afirmação de que “está tornando-se cada vez mais óbvio, a partir das conclusões de pesquisa de outras disciplinas [não econômicas] (psicologia, filosofia, ciência política e, em particular, sociologia), que a noção simplista de ‘homem econômico’, empregada com tanta frequência na literatura econômica, é mais fantasia do que fato”. Lovejoy (1961, p. 64) constatou que a “razão humana tem, no máximo, uma influência secundária e muito pequena sobre sua conduta, e sentimentos e desejos irracionais ou não racionais são as reais causas eficazes de todas, ou quase todas, as ações dos homens”. Muitos outros adotaram posições semelhantes (ver uma extensa bibliografia em Williams e Findlay, 1981). Cohen (1976) e Johnson-Laird (1982) estão entre os que abordam o conceito de racionalidade como uma questão de graus ou níveis, em vez de supor que as pessoas “são” racionais (ou não racionais). São também fortemente relevantes o conceito de eficiência X de Leibenstein (1966, 1976) e os vários fatores que afetam seu nível (para uma revisão da literatura, consultar Alessi, 1983, e Frantz, [1979?]).

Em comparação, a posição adotada aqui é bastante moderada. Não se supõe que a racionalidade seja ilusória, apenas que muitas vezes é cara e, quando “comprada”, normalmente o é apenas em quantidades bastante pequenas. Ao mesmo tempo, é verdade que, quando os recursos necessários estão disponíveis e são

1 Um intento anterior bem conhecido para relacionar a teoria econômica com a entropia é de Georgescu-Roegen (1971).

dedicados ao desenvolvimento da ciência e da tecnologia, à organização eficiente da produção e distribuição e a uma administração pública profissional (frequentemente ao longo de muitas décadas), são estabelecidas consideráveis zonas de comportamento relativamente racional, no que é conhecido como processo de modernização (ou desenvolvimento).

Do ponto de vista metodológico, posto que o comportamento não racional é o estado natural comum e o ponto de partida para os não socializados, veremos que é mais eficiente usá-lo como linha de base e explicar qualquer nível de racionalidade instrumental que for atingido, ao invés de proceder ao contrário, assumindo que as pessoas são racionais, e perguntar por que seu comportamento nem sempre revela essa predisposição. (DAY, 1967; ELSTER, 1979; WILSON, 1970)

RACIONALIDADE EQUIVALE A ESFORÇO

Buscar os meios eficientes para avançar nos próprios objetivos, agir racionalmente, requer esforço. O termo “esforço” é usado aqui em sentido amplo para incluir o comprometimento de recursos, energia, tempo e dedicação. (É muito mais amplo que o termo “custos”, ao menos no sentido em que ambos os termos são usualmente entendidos. “Esforço” abrange elementos como desenvolvimento da autodisciplina e mobilização do Eu ou da coletividade.) Em contraste, a entropia, o estado de natureza, não demanda esforço. Não implica estabelecimento de metas e, portanto, nenhuma seleção de meios; não se interfere nos processos em andamento, que transcorrem como rios que correm ladeira abaixo. Da mesma forma, agir impulsivamente, seguindo preconceitos, impulsos ou hábitos, descuidando informações e sem análise ou deliberação, requer pouco esforço.

Os esforços que a racionalidade envolve são de três tipos: 1. a busca de meios eficazes (incluindo preparativos para a busca), a ser referida como *trabalho cognitivo*; 2. o desenvolvimento dos fundamentos *da personalidade, da organização e da sociedade* necessários à realização de uma busca extensa, relativamente livre de restrições e interrupções irrelevantes; e 3. a combinação da *manutenção* de recursos, procedimentos e instituições apropriados (por exemplo, computadores, *software* e equipe de P&D,² legitimação da ciência) com *adaptação* (a “atualização” dos recursos, para mantê-los responsivos ao ambiente em constante

⟨205⟩

2 Pesquisa e Desenvolvimento (N. do T.).

mudança). As diferenças entre esses três tipos de esforço são brevemente indicadas para indivíduos, organizações e sociedades, antes de citar evidências sobre a correlação entre níveis de esforço e níveis de racionalidade.

Trabalho cognitivo

Um tipo de esforço que se espera que esteja associado ao nível de racionalidade é o *comprometimento de recursos do trabalho cognitivo* necessário para reunir, analisar e aplicar informações relevantes. O trabalho cognitivo abrange os esforços desenvolvidos diretamente em buscar informação (por exemplo, quantos revendedores um indivíduo visita antes de comprar um automóvel) e os esforços envolvidos nos preparativos (por exemplo, um novo investidor no mercado de ações pode participar de um *workshop* sobre investimentos antes de “buscar” quais investimentos específicos fará).

O trabalho cognitivo de uma pessoa pode implicar o acesso a itens específicos de informação (por exemplo, comprar um relatório técnico), fontes gerais (por exemplo, permissão para usar uma biblioteca) ou tecnologias de processamento de informação. No caso de uma empresa, isso pode envolver o incremento de investimento em P&D ou mudar a proporção de funcionários especializados para aumentar o tamanho relativo da equipe. Para uma sociedade, pode implicar o aumento da dependência de um serviço público profissional e a redução do papel de considerações políticas na seleção de meios.

O enfoque defendido aqui é o de subagregação. Em vez de tentar responder à pergunta sobre quão racional “é o homem” – o modo como a pergunta ainda é frequentemente colocada –, a discussão aqui se concentra na extensão em que várias subcategorias de pessoas, organizações e sociedades são mais ou menos capazes de selecionar os meios com eficiência. Um exemplo simples é que indivíduos com mais educação, especialmente treinamento técnico, são, em média, mais capazes de tomar decisões instrumentalmente racionais (em áreas nas quais se aplicam suas qualificações especiais) do que aqueles com menos preparação. Outras descobertas citadas a seguir são menos evidentes, mas seguem o mesmo padrão básico de subagregação ao correlacionar vários atributos psíquicos ou sociais com variados graus de racionalidade instrumental.

Personalidade e desenvolvimento societal

Que a personalidade e os desenvolvimentos societal proporcionam importantes fundamentos não cognitivos para o comportamento racional é uma

observação relevante que se pode extrair de trabalhos psicológicos, sociológicos e antropológicos. Ou seja, o comportamento racional não ocorre no vácuo; requer personalidade apropriada e contexto e estrutura societais. Sua natureza específica é explorada a seguir. O termo “não cognitivo” indica simplesmente que os problemas em questão dizem respeito a outros atributos que não as capacidades intelectuais.

Embora todos os indivíduos possam ter o mesmo potencial para aprender e agir racionalmente, as pessoas não nascem com a motivação e os traços de personalidades para realmente agir racionalmente. De fato, as sociedades diferem significativamente em sua tolerância para a tomada de decisões racionais. Em algumas sociedades, as decisões são regidas por fatores N/A expressos em mitos, tradições, obrigações familiares e tribais ou na política; em outras, a extensão das zonas de indiferença L/E legitimadas é relativamente considerável. O bem conhecido estudo comparativo de Max Weber (1930, 1951, 1958) sobre Europa Ocidental, China e Índia, é claro, está focado nessa questão.

Devido ao fato de que a personalidade e o desenvolvimento societal se influenciam mutuamente, é útil discutir primeiro uma situação em que o contexto social já foi “racionalizado” (como na sociedade moderna), mas as novas pessoas (crianças ou imigrantes de países menos desenvolvidos) ainda serão introduzidas na cultura e na sociedade orientadas de forma relativamente mais instrumental. Essas pessoas terão de adquirir as capacidades não cognitivas exigidas pela racionalidade instrumental. Tal aquisição envolve mais do que desenvolver as habilidades cognitivas apropriadas – por exemplo, ler um projeto. Implica também ganhar a capacidade de resistir a impulsos e preconceitos, produzir sequências ordenadas e impedir que fatores N/A infundam excessivamente nas próprias zonas L/E, construindo os traços psíquicos e as relações sociais requeridas – por exemplo, uma medida de “frieza” e distância da família quando se está no trabalho. A diferença entre as habilidades cognitivas e os fundamentos não cognitivos da personalidade é ilustrada por pessoas que notam que têm razões para suspeitar que podem ter câncer. Um estudo constatou que pessoas que reconhecem sintomas de câncer não têm maior probabilidade de agir sobre eles do que pessoas com menos conhecimento. (GOLDSSEN; GERHARD; HANDY, 1957) Pessoas que foram capazes de agir racionalmente e consultar um médico possuíam mais do que as informações necessárias: elas tinham a capacidade de superar a ansiedade. (GOLDSSEN; GERHARD; HANDY, 1957, p. 5) Boa parte da literatura sobre as condições psicológicas e sociológicas sob as quais cresce o empreendedorismo também é relevante para essa linha de análise. (CASSON, 1982)

Não há acordo na literatura sobre os fundamentos psíquicos da tomada de decisão racional, a natureza específica das capacidades necessárias ou como elas se desenvolvem. Sem tentar revisar a enorme literatura sobre o assunto, o que se segue meramente ilustra a natureza daquilo que, na falta de um termo melhor, se denomina de fundamentos não cognitivos da racionalidade. De acordo com uma linha de trabalho, a capacidade de tomada de decisões instrumentalmente racionais é desenvolvida inicialmente em casa e, posteriormente, na escola. Especificamente, a hipótese é que a capacidade de realizar um trabalho cognitivo está associada à capacidade de automobiliação (o que é diferente de adquirir habilidades específicas, como calcular). Para ser capaz de pensar logicamente, processar e absorver evidências, prestar atenção às sugestões que se fornece e interpretá-las adequadamente, a pessoa deve ser capaz de seguir um conjunto de procedimentos e regras, seguir “passos”, em vez de confiar em um “julgamento rápido” ou “intuição”, ou seguir o que é “típico” ou tradicional. Pais e educadores ajudam a desenvolver na criança uma capacidade geral de controlar os impulsos, uma espécie de resistência psíquica necessária para os esforços intelectuais.

Nas sociedades modernas, os pais que se adaptam aos principais valores de sua sociedade (distintos dos valores das subculturas divergentes) investem um esforço considerável em desenvolver nos filhos a capacidade de se automobiliar. Jardins de infância, escolas e inclusive faculdades contribuem posteriormente para esse desenvolvimento. Isso ocorre, por exemplo, quando a capacidade de trabalhar de forma autônoma, planejar o próprio trabalho e cumprir um cronograma é recompensada. Em uma reanálise dos dados de Coleman sobre as escolas secundárias dos Estados Unidos, descobrimos que o desempenho elevado estava correlacionado à lição de casa. A lição de casa é valiosa porque permite que uma pessoa desenvolva a autodisciplina, especialmente quando se faz porque as tarefas são consideradas adequadas e avaliadas de forma justa. (COLEMAN; HOFFER; KILGORE, 1982; ETZIONI, 1983, 1984b)

O principal ponto da tese em questão é que certos tipos de desenvolvimento da personalidade – os pré-requisitos da ação racional – exigem um investimento considerável da família e da escola. A contra-hipótese é apresentada por alguns críticos radicais da educação institucional. Illich (1971) sustenta que seria melhor fechar as escolas e permitir que as crianças sigam os pais durante o dia de trabalho. Holt (1972, p. 2) escreve: “As crianças são, por natureza, inteligentes, ativas, curiosas, ansiosas por aprender e capazes de aprender”. Em um artigo anterior (HOLT, 1970, p. 70-71), ele atribuía aos educadores um papel bastante passivo: “Nós, professores, podemos ver-nos

como agentes de viagens. Quando vamos a um agente de viagens, ele não nos diz para onde ir. Primeiro descobre o que estamos buscando [...]. Tendo uma ideia do que estamos buscando, ele apresenta algumas sugestões [...]. Ele não precisa fazer a viagem conosco”. Mesmo que nesse enfoque não necessariamente se exija esforço, os esforços envolvidos, especialmente para os outros que não os próprios alunos, são mínimos.

Voltando agora às sociedades, elas também podem passar por desenvolvimentos (econômicos, educacionais, culturais) que lhes permitem melhorar suas instituições instrumentais enquanto coletividades para escolher políticas mais racionais. As condições sob as quais as fundações instrumentais de uma sociedade e as zonas L/E se desenvolvem foram analisadas por uma vasta literatura, com pouca tendência de chegar a um consenso. A maior parte das abordagens, todavia, mostra claramente que esses desenvolvimentos (geralmente incluídos no que é chamado de modernização) exigem grandes esforços. Uma escola de pensamento enfatiza a necessidade de formação de capital. Tipicamente, isso implica adiar o consumo a fim de aumentar a capacidade produtiva da sociedade, o que tensiona as pessoas desses países, especialmente quando o consumo é baixo. Por outro lado, na medida em que o desenvolvimento é baseado na ajuda externa ou pode ser financiado com os ganhos de um comércio em expansão, comparativamente, poucos sacrifícios são necessários. Há, no entanto, poucas razões para esperar que, como regra, o desenvolvimento possa ser em grande parte alcançado dessa maneira.

«209»

Outra escola de pensamento enfatiza o papel da educação, do treinamento e da P&D, ou seja, o papel do investimento em “capital humano” para alcançar a modernização. Devido ao longo tempo de espera entre esse tipo de investimento e os rendimentos desejados, o esforço empenhado, de acordo com essa tese, é ainda maior do que o assumido pela escola de formação de capital.

Um significativo conjunto da literatura é dedicado à questão de quais arranjos organizacionais específicos promovem, em vez de prejudicar, a racionalidade. O trabalho de Williamson (1975) e outros que se seguiram aborda a questão: sob quais condições o mercado constitui um mecanismo menos eficiente do que as “hierarquias” para organizar a divisão do trabalho e das transações? Outros estudos exploram os arranjos organizacionais específicos que promovem ou comprometem várias atividades baseadas em fatores L/E. (Para discussões adicionais, consultar o capítulo 11, seção “A estrutura da racionalidade”.)

Max Weber (1968) dedica muita atenção à questão de sob quais condições a racionalidade pode ser “institucionalizada”. Stinchcombe (1986, p. 157), que

recentemente pesquisou vários arranjos, inicia sua lista com o seguinte: a pessoa que faz um julgamento necessita justificar sua decisão a outros especialistas da área. “Assim, quando um cientista anuncia em um artigo científico que (provisoriamente) acredita em certa coisa, é necessária uma explicação do raciocínio e da evidência que levam a essa crença”. Outros exemplos são as decisões judiciais de apelação, as segundas opiniões em medicina e as auditorias, se a sua visão das finanças da empresa diferir da dos seus contadores. Com efeito, uma medida justa desse raciocínio explícito é encontrada não apenas nos tribunais de apelação, mas em todos os tribunais que precisam justificar seus julgamentos, em vez de apenas pronunciá-los, e na maioria dos conselhos profissionais. De fato, Weber esperava que todos os administradores e executivos fossem requeridos a prestar conta de suas decisões, protegidos das pressões N/A da comunidade e da política, para que pudessem tomar suas decisões em bases objetivas e lógicas. Burocracia, para ele, não era um termo depreciativo, mas a denominação de uma instituição que aprimora a capacidade das pessoas de seguir regras racionais em vez de paixões. Um serviço público institucionalizado foi o exemplo diante de seus olhos, em contraste com um serviço feudalizado.

⟨210⟩

Manutenção e adaptação

A racionalidade não é um hábito que, como a natação, uma vez adquirida, tende a ser mantido sem *contínuo* esforço. Ao contrário, a nossa hipótese é que *a racionalidade não é um atributo autossustentável*. Se nenhum esforço de manutenção for realizado, a capacidade de agir racionalmente diminuirá com o tempo. Além disso, o ambiente em mudança requer a adaptação dos padrões vigentes de trabalho cognitivo, das capacidades, inclusive da personalidade e dos fundamentos sociais, para que um determinado nível de racionalidade seja sustentado. Médicos devem participar de *workshops*, acompanhar periódicos etc. para atualizar seus conhecimentos e habilidades. Empresas devem destinar recursos tanto para manter seus computadores quanto para adquirir *softwares* de última geração. Sociedades necessitam de orçamentos adequados para educar e treinar cada nova geração, para transmitir o estoque de conhecimentos existentes e para desenvolver novos conhecimentos. Enquanto os primeiros estudos esperavam que as invenções (ou o trabalho de P&D) provocassem investimentos, na realidade, deve haver investimentos para haver invenções. (SCHMOOKLER, 1972, p. 74-76)

A tipologia dos esforços apresentada é analítica, isto é, recursos específicos não são dedicados exclusivamente a trabalho cognitivo, desenvolvimento,

manutenção ou adaptação. O mesmo recurso, uma escola, por exemplo, pode servir a todos os três tipos de esforços. A classificação de um recurso baseia-se nas formas como é principalmente usado. Jardins de infância tendem a ser usados relativamente mais para o desenvolvimento da personalidade, escolas secundárias para o treinamento cognitivo, e assim por diante. No entanto, cabe advertir que essas classificações fornecem meras aproximações, não um relato completo.

Tudo considerado, há contra-hipóteses para a tese aqui afirmada e, embora as pesquisas volumosas sobre personalidade e desenvolvimento societal não cheguem a uma conclusão, a maior parte das linhas de trabalho aponta para uma correlação entre o incremento de esforços e a aquisição, manutenção e adaptação da racionalidade.

LAR TEÓRICO

Várias linhas significativas de desenvolvimento da economia neoclássica, que tentam lidar com as principais “anomalias” com que o paradigma se defrontou, encontram um lar teórico na tese da natureza antientrópica da racionalidade. Ao discutir esses desenvolvimentos, nosso objetivo não é fazer justiça aos muitos trabalhos importantes sobre cada assunto, mas apenas indicar ligações teóricas. Ao mesmo tempo, a discussão nos oferece algumas oportunidades para apoiar e ampliar a tese.

⟨211⟩

Custos de informação

Nos primeiros trabalhos econômicos – e em alguns trabalhos recentes (especialmente os da escola da escolha racional) –, era comum a suposição de que a informação não tem custo. Essa noção está implícita no conceito básico de mercado. Ele pressupõe que todos os compradores e vendedores têm acesso sem restrições às informações sobre todas as ofertas de compra e venda.

Os economistas passaram a reconhecer que a informação não é gratuita e gradualmente integraram os custos da informação em suas análises. Os custos de informação foram incorporados ao modelo de racionalidade, sugerindo que o ponto “correto” para finalizar a busca é alcançado quando o custo marginal do aprendizado adicional é igual à melhora marginal esperada. (STIGLER, 1961, p. 213-215) Deixando de lado a questão de saber se a maioria dos atores, na maioria das vezes, pode fazer esse cálculo, é preciso observar que essas

abordagens tratam os custos da busca de um modo arrogante. (RADNER, 1975; SIMON, 1978)

Há mais coisas envolvidas do que ir de um revendedor de automóveis a outro. Existem “custos” emocionais (como a necessidade de se colocar em acordo com o cônjuge sobre os deméritos de cada opção rejeitada) e normativos (por exemplo, checar cada item considerado à luz dos valores de um próprio grupo ou grupos), entre outros. Ou seja, as deliberações ativam um amplo leque de considerações complexas de fatores N/A, muito além de simplesmente comparar preços. (STIGLER, 1962) Disso resulta que os custos de informação são consideravelmente mais altos do que se costuma supor. Segue-se ainda que o comportamento de busca geralmente será muito mais limitado do que o assumido pelos neoclássicos. Os elevados custos de informação sugerem que grande parte do comportamento, incluindo o econômico, não proporciona respostas a uma série de mudanças, incluindo mudanças nos preços; e que as áreas de comportamento de escolha inevitável serão consideráveis.

É necessário fazer um esclarecimento conceitual. Os custos de informação e de transação ou implementação não devem ser vistos como sinônimos. Os custos de transação incluem, além dos custos de informação, os de implementação. (Isso está implícito em Kamerschen e Valentine, 1981; e Nicholson, 1978). Uma pesquisa, que custa X, pode levar à conclusão de que um investidor deve mudar do instrumento A para o B, mas se implementar a decisão (digamos, para um pequeno investimento) envolve custos de corretagem proporcionalmente altos, isso pode fazer a transação valer a pena. De fato, os custos de implementação, especialmente nos mercados de trabalho, costumam exceder significativamente os custos de informação. Por exemplo, os trabalhadores de Detroit podem comprar os jornais de Houston para saber como está a oferta de empregos no Texas; mas os custos de transladar-se para esse trabalho são obviamente muito mais altos que o custo do jornal. Portanto, parece sensato ver os custos de transação como a categoria mais abrangente, que inclui os custos de informação e de implementação.

A precedente discussão lida apenas com custos de informação. Por outro lado, a dispersão de preços, amplamente utilizada como indicador de custos de informação (MARVEL, 1976; STIGLER, 1961, 1962), reflete ambos os custos. (Cf. “A dispersão de preços é uma manifestação – e, de fato, é a medida – de *ignorância* do mercado”, Stigler, 1961, p. 214, grifo nosso.)

Se alguém se concentra tão somente nos custos de informação, deve notar que são mais altos em algumas áreas da atividade econômica do que em outras. Por exemplo, espera-se que, em média, esses custos sejam maiores em decisões sobre quais atividades de P&D financiar do que na compra de

equipamentos, se o tamanho do investimento for o mesmo. As decisões em áreas nas quais os custos de informação são relativamente mais altos tendem a ser menos racionais. Isso requer alguma elaboração.

Os modelos de mercado normalmente supõem que todos os participantes têm o mesmo acesso fácil às informações. Entretanto, assimetrias de informação são comuns; frequentemente, um lado do mercado (compradores ou vendedores, dirigentes ou trabalhadores) tem custos de informação bem mais baixos que o outro. (AKERLOF, 1970) Ou seja, a capacidade de superar a entropia não é igualmente distribuída entre todos os atores. Por exemplo, a maioria dos vendedores de automóveis usados dispõe de mais informação do que a maioria dos compradores, porque a maioria dos vendedores conhece o carro melhor do que a maioria dos compradores em potencial. (AKERLOF, 1970) Modelos de mercado que supõem que a informação é livre são relativamente pobres nessas situações, e modelos que levam em consideração os custos diferenciais de informação estão longe de um desenvolvimento adequado. (CROCKER; SNOW, 1985; RILEY, 1979)

Em resumo, a própria existência de custos de informação é compatível com ou “derivável” da tese antientrópica. Agir de forma relativamente racional requer, entre outras coisas, o uso de informações. Uma razão pela qual se requer esforço para agir racionalmente é que a informação não é um bem livre. Espera-se uma correlação positiva entre o grau de racionalidade e a quantidade de recursos empregados em deliberações e preparativos racionais. Grandes quantidades de recursos permitem que um ator compre uma quantidade maior (e/ou melhor) de informações e recursos de processamento. Os custos de informação geralmente são altos e, embora possa ser racional não pagá-los, 1. os atores geralmente não têm como saber quanto a informação vale a pena; e 2. dado o custo geralmente alto, muitas vezes, devem recorrer a outras bases que não o processamento de informações e deliberações na tomada de decisões.

⟨213⟩

A curva de aprendizagem

A curva de aprendizagem é outro fenômeno descoberto por engenheiros, pesquisadores de operações e economistas que encontra uma explicação teórica na natureza antientrópica da racionalidade. Além disso, nossa observação de que a racionalidade normalmente requer esforços, geralmente consideráveis, ajuda a explicar a forma particular de várias curvas de aprendizagem. Basicamente, as curvas refletem o fato de que o trabalho cognitivo e sua preparação, a personalidade relevante e o desenvolvimento societal, a manutenção e a adaptação não são bens gratuitos.

A teoria econômica inicial, que supunha que as informações estavam disponíveis livremente e que eram instantaneamente absorvidas e utilizadas, esperava que o aprendizado fosse instantâneo e sem esforço. Muitas vezes, isso não foi explicitamente declarado, mas se refletia no fato de serem ignorados o tempo e os custos que a aprendizagem implica. (MACRAE JR., 1978, p. 1245) Especificamente, a desconsideração da curva de aprendizagem pode ser vista na noção de que os custos unitários de produção (do mesmo produto) permanecem constantes ao longo do tempo (supondo, é claro, que não há alteração nos custos de insumos, como trabalho, capital e tecnologia). Observou-se já em 1964 (HIRSCHMANN, 1964, p. 125) que, “embora as curvas de aprendizagem tenham sido reconhecidas em outras indústrias além da aviação, elas não foram amplamente aceitas. Em vez disso, as previsões geralmente estão baseadas em premissas de performance e custos constantes”, apesar dos fatos de que as curvas de aprendizagem industrial vêm sendo observadas desde 1925, na produção de aeronaves (WRIGHT, 1936), e de que estava bem estabelecido que, à medida que os gerentes e trabalhadores adquiriram experiência com a produção baseada em novas tecnologias, os custos unitários diminuíram significativamente. O mesmo foi observado no caso de outros produtos. (ANDRESS, 1954) É verdade que nem todo o ganho deveu-se à aprendizagem; em parte, deveu-se ao aumento no tamanho dos lotes de produção ao longo do tempo (GODDARD, 1982); mas o fator aprendizagem é claramente significativo.

O que explica o ritmo gradual de aprendizado em curva é, em parte, o custo da racionalidade. Uma tecnologia ou técnica nova ou modificada raramente é introduzida em uma planta em estágio totalmente desenvolvido. A experiência (uma importante fonte de conhecimento) força inúmeras modificações. Os recursos devem ser dedicados a treinar os trabalhadores e motivá-los a aprender. Mudanças estruturais nas relações entre trabalhadores, entre funcionários especializados e de base e entre níveis de gestão são frequentemente necessárias e não ocorrem sem esforço. Por exemplo, a equipe de P&D geralmente tem interesse em experimentar novas técnicas, enquanto os gerentes de produção frequentemente resistem às inovações e, portanto, são “subornados”.

O fato de a aprendizagem ter custos sustenta a tese de que o comportamento racional não é gratuito; o fato de que a aprendizagem geralmente é lenta e parcial sugere que o custo da racionalidade geralmente é alto. Essa é uma das razões pelas quais as pessoas não estão “inteiradas” completa ou mesmo altamente na maioria das vezes, especialmente em um ambiente em rápida mudança; isto é, elas não atuarão muito racionalmente.

Thurow (1983) assinala que os economistas neoclássicos supõem um equilíbrio que, se alterado, buscará recuperar-se por si mesmo. Portanto, argumentam que não se pode aprender sobre a situação “normal” em períodos de disrupção. Ele se pergunta, todavia, se é possível manter essas suposições sobre o funcionamento da economia em um mundo de rápidas mudanças, em que a aprendizagem está sempre presente e nunca há uma aproximação do equilíbrio. Nesse mundo – que concordamos ser o mundo que enfrentamos –, o comportamento será substancialmente menos racional do que a teoria do equilíbrio supõe.

Hábitos versus preços e esforços

O modo mais comum pelo qual indivíduos, organizações e sociedades escolhem não é deliberando, mas segue a inércia ou o hábito. Os hábitos foram definidos como comportamentos de rotina sem cognição ou avaliação. (VERHALLEN; VAN RAAIJ, 1985, p. 5) Citam-se a seguir evidências sobre o amplo papel dos hábitos na escolha. Tem-se argumentado que os hábitos são realmente racionais e refletem experiências passadas ou conhecimentos socialmente agregados. Essa posição é avaliada criticamente a seguir. Basta aqui observar que a formação do hábito geralmente reflete fatores N/A (por exemplo, a tendência de estar voltado aos outros ou um excessivo desejo de se conformar); e os hábitos persistem devido ao investimento emocional no *status quo* e na resistência à aprendizagem.

Em contraste com as suposições de que os atores decidem racionalmente o que comprar e quanto economizar e de que agem racionalmente de outras formas em assuntos econômicos, há evidência acumulada de que, muitas vezes, não é isso que acontece. As pessoas usam cartões de crédito e fazem pagamentos parcelados, mesmo com juros de 18%, quando têm dinheiro disponível. (KATONA, 1975, p. 27) As pessoas compram por hábito, por impulso e pelo que foi chamado de “fidelidade à marca”. “O comportamento habitual ocorre com muito mais frequência e, qualquer que seja a origem de nossos hábitos, eles não exibem as principais características do comportamento racional”, observa Katona (1975, p. 218-219). “Em circunstâncias semelhantes, as pessoas agem como agiram antes, sem deliberar e escolher. Procedimentos rotineiros e uma aplicação das regras práticas por consumidores e pelos empresários excluem a ponderação de alternativas”. (KATONA, 1975, p. 219)

Estudos sobre a compra de eletrodomésticos grandes – ou seja, itens caros e duradouros, que se compram raramente e que têm relativa importância – mostram que são adquiridos com relativamente pouca deliberação (KATONA;

MUELLER, 1954) e até mesmo “de forma descuidada”. (KATONA, 1975, p. 220) Para outros itens, por exemplo, camisas esportivas novas, a deliberação foi considerada ainda mais limitada. (KATONA; MUELLER, 1954) Constatou-se que os fatores que governam a compra são uma sensação de necessidade urgente de evitar deliberações cuidadosas (digamos, a geladeira quebrou e não pode ser consertada) e/ou uma sensação de satisfação com um artigo semelhante comprado anteriormente. (O fato de um produto ser satisfatório não significa, evidentemente, que seja o melhor ou que um item superior não esteja disponível desde que o último foi comprado.)

Um estudo clássico do assunto é de Houthakker e Taylor (1970), que analisaram os gastos do consumo de 82 itens. Cinquenta itens foram considerados estatisticamente sujeitos à formação de hábitos, os quais representavam 58,4% do total do gasto. Por outro lado, as mercadorias sujeitas a ajuste de estoque representavam 28,2% do total do gasto. Como assinalam os autores, os preços (em diferentes níveis de renda) são relativamente sem importância e, portanto, deixam os hábitos como a principal explicação do motivo pelo qual as pessoas (dentro de determinado nível de renda) gastam como gastam. Houthakker e Taylor (1970, p. 164, grifo nosso) concluíram que “a formação de hábitos *predomina claramente* no consumo nos Estados Unidos”. (Para um questionamento que utiliza diferentes unidades de tempo, ver Sexauer, 1977.)

⟨216⟩

Embora a compra por hábito pareça mais comum do que a compra por impulso, esta última está longe de ser incomum. Para um propósito operacional, a compra por impulso é definida como aquela realizada sem que a necessidade da compra tenha sido conscientemente reconhecida ou que a intenção de compra tenha sido formada antes de entrar na loja. (ENGEL; BLACKWELL, 1982, p. 552) Tem-se encontrado que tais compras representam mais de 33% de todas as compras em lojas de variedades e em farmácias, de acordo com vários estudos, e uma porcentagem ainda maior de compras em lojas de bebidas alcoólicas. (HANSEN, 1972, p. 338) Outro estudo constatou que as compras não planejadas variaram de 38,7% em uma loja de departamentos a quase dois terços de todas as compras em supermercado. (ENGEL; BLACKWELL, 1982, p. 552) Deve-se notar que há sérios problemas conceituais e metodológicos sobre o que é definido como compra por impulso, que não são explorados aqui.

Quando se passa dos itens habituais de consumo para outras compras, o comportamento racional é ainda menos comum. Katona (1975, p. 222-223) resalta que “mesmo pessoas acostumadas a comprar carros a crédito geralmente não conseguem dizer quais são os requisitos mínimos para o pagamento ou os custos de crédito [...] a falta de informações sobre seguro de vida é ampla, por exemplo, sobre as diferenças entre os diferentes tipos de apólices e seus custos”.

Os vícios em cigarro ou álcool são um exemplo extremo de formação de hábitos. Isso tem sido representado na forma de uma curva de demanda “sinuosa”. Se esses produtos não estivessem afetados pela formação de hábitos, seria de se esperar que a curva de demanda fosse suave e a curva de elasticidades da demanda fosse simétrica. No entanto, para os produtos afetados pelo vício, a resposta da demanda ao preço é simétrica; a resposta aos aumentos de preços é menor do que às diminuições de preços. A demanda é inelástica a aumentos de preços e relativamente elástica a reduções de preços. (SCITOVSKY, 1978; YOUNG, 1983)

Os hábitos não afetam apenas as compras. Tem-se constatado que mudanças na política fiscal, por exemplo, cortes no imposto de renda, frequentemente não produzem os efeitos desejados em termos de motivação para o trabalho (LEWIS, 1982, p. 4), “porque o público persiste com o comportamento econômico anterior, como se ignorasse as mudanças fiscais”. Quando os norte-americanos receberam a oferta de uma “auditoria energética” gratuita (para identificar como poderiam reduzir o desperdício de energia e, portanto, seus gastos), apenas uma fração muito pequena do público aceitou a oferta. (STERN, 1984, p. 62)

A taxa de poupança nos Estados Unidos entre 1951 e 1981 permaneceu “surpreendentemente constante, dentro de uma faixa de 16% a 18% do produto nacional bruto”, afirma Bosworth (1984, p. 62), apesar de terem sido introduzidas nesse período numerosas mudanças nas políticas tributárias, que presumivelmente tornaram “racional” mudar o comportamento de poupança das pessoas, incluindo mudanças significativas no nível geral de tributação e, especificamente, nos impostos sobre ganhos de capital. Enquanto as lições extraídas das evidências referentes aos anos pós-1981 ainda estão sendo debatidas, parece que os cortes nos impostos do lado da oferta também não mudaram essa conclusão básica.

Tudo isso não é para sugerir que mudanças nos preços, nas taxas de juros ou incentivos fiscais não têm efeito. Entretanto, nossa hipótese é que 1. é mais comum que “não haja efeito” (ou que seja trivial) do que ter um efeito, o que apoia a tese apresentada anteriormente de que a norma (ou tipo ideal) é o comportamento não racional; 2. a magnitude da mudança (em preços, incentivos etc.) necessária para provocar uma mudança na frequência e magnitude de uma resposta proporciona uma medida dos custos relativos para “produzir” um nível específico de racionalidade em uma determinada área de comportamento em comparação com outras e para um grupo específico de indivíduos (digamos, classe média) em comparação com outros.

Tudo isso apoia nossa sugestão de que o pressuposto básico para o estudo da racionalidade deve ser o de que “não há efeito” e a tese de que, quando os efeitos ocorrem, há circunstâncias especiais que os explicam. Por exemplo, quando as mudanças de preço são comparativamente grandes e fortemente divulgadas ou provocam um impacto de qualquer outro modo, é mais provável que iniciem o comportamento de busca do que uma série de pequenas ou rotineiras mudanças. (HEBERLEIN; WARRINER, 1983)

Thurow (1983) dá exemplos de inércia da economia, não meramente dos indivíduos. Quando o presidente Johnson decidiu financiar a guerra no Vietnã sem aumentar impostos ou cortar o gasto doméstico, como seus economistas o aconselharam, uma vez que a economia já estava em pleno emprego, se esperava a inflação. No entanto, passaram-se três anos, muito mais do que seus assessores econômicos esperavam, antes que a inflação subisse de 2,2%, em 1965 (quando Johnson agia), para 4,5%, em 1968. (THUROW, 1983, p. 53-54) Thurow (1983) discute uma semelhante reação lenta a medidas deflacionárias. Uma das principais razões pelas quais mudanças rotineiras de preços, salários, incentivos fiscais, e assim por diante, geralmente não produzem efeito é que o hábito e a compra por impulso, a continuidade da poupança no mesmo nível do passado recente e a lealdade à marca não exigem trabalho cognitivo, preparação, desenvolvimento ou adaptação. Isto é, eles não têm custos de racionalidade, embora tenham claramente custos econômicos. E, da mesma forma, a relativa infrequência de comportamentos fortemente racionais nas compras, na poupança, e assim por diante, atesta os esforços consideráveis e os altos custos que acarretam um comportamento relativamente racional.

⟨218⟩

A “QUALIDADE” DA INFORMAÇÃO

A precedente discussão acerca da associação conceitual (ou correlação) entre a quantidade de esforço investido e o nível relativo de racionalidade atingido por indivíduos, organizações e sociedades fornece apenas uma primeira aproximação. O próximo passo é abandonar a suposição de que simplesmente aumentando os esforços empregados se aumentará automaticamente o nível de racionalidade. Obviamente, espera-se que a lei da produtividade marginal em declínio se aplique a esses fatos, assim como a outros. Acrescentar cada vez mais computadores, engenharia, P&D, e assim por diante, deverá produzir melhoramentos marginais cada vez menores na racionalidade.

Menos obviamente, espera-se que a “qualidade” dos insumos afete o resultado. Os economistas frequentemente discutem informações e esforços (ou

recursos) em termos de quantidades disponíveis (como feito aqui até este ponto na discussão). No entanto, estudos mostram que outros atributos têm um impacto significativo. Desenvolver uma lista ou uma teoria desses atributos está além do que se pode realizar aqui. O objetivo a seguir é apenas ilustrar a importância da qualidade das informações, como a extensão em que as informações são credíveis ou parecem ser para quem as recebe. Estudos sobre compras de seguros de vida mostram que a maioria dos compradores não compara os custos de diferentes apólices, tem dificuldade em determinar se obtém o dinheiro da compra e não usa a guia do comprador, que os regulamentos governamentais exigem que seja fornecida. A confiança no agente de vendas pesa significativamente mais na decisão da compra do que qualquer outro fator. (COLLESANO; GREENWALD; KATOSH, 1984) (A confiança, por sua vez, baseia-se em sentimentos sobre o agente, não em algum tipo de competição entre os agentes.)

Mudanças de preços são frequentemente descritas pelos economistas como sinais do mercado, como transmissão de informações às quais um ator racional responderá. A National Academy of Sciences dos Estados Unidos conduziu um estudo sobre respostas dos consumidores a informações acerca da disponibilidade de financiamento para melhorar o uso residencial de energia (por exemplo, através de isolamento). Constatou que aspectos não financeiros eram muito mais importantes que o volume do incentivo financeiro. Proporcionando as mesmas informações financeiras, aliadas a diferentes atributos não financeiros (como procedimentos de implementação mais simples *versus* mais complexos, graus variados de proteção contra trabalho malfeito), se provocavam diferenças muito grandes nas respostas (vendas), variando de menos de 1% das famílias a mais de 40% em um estado; e de 8% para quase 90% em outro estado. (STERN, 1984, p. 55) O uso de um “formato” pobre de informações fez com que consumidores da Duke Power selecionassem uma combinação de medidas de conservação que eram menos da metade das mais eficientes disponíveis, gastando entre US\$ 230 e US\$ 300 a mais do que o necessário para obter uma economia anual de US\$ 252. (MAGAT; PAYNE; BRUCATO JR., 1986, p. 29)

Pode ser inadequado referir-se a esses atributos como “qualidade” da informação, pois isso implica alguns aspectos difíceis de medir, como a qualidade da comida ou da educação, que é algo distinto da quantidade de calorias ou dos anos de educação. Nosso principal ponto é que a informação é multidimensional: geralmente mais de um atributo deve ser medido para avaliar o *input*. Assim, é preciso saber não apenas quanta informação uma pessoa recebeu, mas também o quão confiável é. Certo, *alguns* desses atributos “adicionais” são qualitativos ou relativamente difíceis de medir, mas muitos outros não são.

Finalmente, é preciso examinar as relações entre os vários atributos da informação adquirida e as capacidades relativas do ator que as processa. Por exemplo, obter mais informações com baixa confiabilidade sem instalações de processamento adicionais ou mais eficazes criará sobrecargas; isto é, diminuirá o efeito marginal, reduzindo a racionalidade da decisão. Pouca pesquisa foi feita sobre esses assuntos, tanto porque a informação é frequentemente tratada como um ativo relativamente simples quanto devido ao foco neoclássico nos *inputs* e *outputs*, associado à tendência de negligenciar os processos de mediação. Aqui, pouco mais se faz do que colocar o assunto na agenda.

CAPÍTULO 10

RACIONALIDADE IMPENSADA (REGRAS PRÁTICAS)

O PAPEL DAS REGRAS

⟨221⟩

Os seguidores do paradigma neoclássico argumentam que os indivíduos podem tomar decisões racionais sem processar informações ou deliberações, utilizando “regras práticas” [*rules of thumb*].

A capacidade cognitiva é um recurso escasso como qualquer outro [...]. Reunir informações e fazer os cálculos implícitos nas descrições ingênuas do modelo de escolha racional consumiria mais tempo e energia do que qualquer um tem [...]. Qualquer um que tentasse fazer escolhas racionais e bem informadas tomaria apenas um punhado de decisões a cada semana, deixando de atender a centenas de assuntos importantes.

Com essa dificuldade em mente, a maioria de nós depende de hábitos e regras práticas para decisões rotineiras. Os hábitos ou regras em si são obviamente não racionais por definição: independentemente dos custos e benefícios específicos de cada caso, eles emitem uma resposta fixa. Muitos de nós compramos no mesmo supermercado a cada semana, mesmo que outro tenha muitas vezes preços mais baixos. Sabemos que muitas das nossas decisões serão inferiores às que um agente racional e totalmente informado teria tomado. E, no entanto, não temos

alternativa melhor. Dados os escassos recursos cognitivos, confiar no hábito e em outras regras de decisão não racional é inteiramente racional. (FRANK, 1987, p. 23)

Essas regras são proporcionadas aos indivíduos por sua cultura e suas organizações ou, então, são fruto de sua experiência anterior.

Nenhuma definição formal do conceito de regras práticas é fornecida na pequena literatura sobre o assunto. Exemplos de regras práticas mencionados na literatura são, principalmente, regras usadas na vida cotidiana (pegue um guarda-chuva em um dia nublado em vez de “pesquisar” a previsão do tempo). Alguns escritores listam regras mais explícitas, usadas em empresas e outras organizações, como “sempre aumente seus preços *antes* de anunciar uma liquidação”. Outros ainda se concentram em padrões cognitivos, como heurísticas ou “rotinas”; por exemplo, o uso de abreviações para auxiliar a memória. A mesma tese estende-se às instituições da sociedade, aos sistemas de valores e às normas de conduta, desde as que definem os modos à mesa até a Constituição. Diz-se que todas essas regras “informam” o indivíduo sobre a melhor forma de se comportar, sem quaisquer cálculos ou reflexões. (HEINER, 1983, p. 573; MARCH; OLSEN, 1984) Na discussão que segue, o termo “regras” é utilizado para referir todas essas ajudas informais disponíveis para o uso imediato na tomada de decisões. Há apenas um livro que lista regras práticas (PARKER, 1983), usado como nossa principal fonte. (Embora essa compilação pareça conter regras típicas, é difícil determinar sua representatividade na ausência de um universo claramente definido.)

⟨ 222 ⟩

Um colega neoclássico sugeriu ser necessária uma definição para distinguir regras práticas de outras regras pessoais ou coletivas, como as normas religiosas. Propôs uma definição, “talvez tautológica”, de que as regras práticas são aquelas usadas na orientação da ação para economizar os custos de cálculos detalhados. No entanto, não queremos definir a questão – essas regras “salvam”? Potencializam a racionalidade? Também não estamos confiantes de que tais regras sejam usadas com um propósito deliberado em mente em vez de escolhas feitas por puro hábito. Nem são necessariamente separadas das normas religiosas ou de qualquer outra norma. Portanto, vemos as regras práticas como regras informais que os atores usam para simplificar sua escolha, baseando-se em guias prontas para o uso. (A lógica e a teoria científica não se qualificam; suas regras são formais no sentido de que são componentes de um sistema e usam termos explicitamente definidos.)

Os neoclássicos argumentam que as regras práticas são racionais porque refletem uma experiência acumulada ou são beneficiárias de desenvolvimentos evolutivos: aqueles que seguem regras não racionais são expulsos por aqueles

que aderem a regras racionais. Portanto, as regras não racionais são postas de lado pelas regras racionais.

A discussão aqui foca nos méritos das regras práticas (e de outros dispositivos para os quais os mesmos argumentos neoclássicos foram propostos). Sugere-se que 1. a evidência empírica sobre a racionalidade dessas regras é duvidosa e que 2. essas regras logicamente não podem servir de base para a conduta racional. Uma pessoa que obedece às regras práticas pode ser um pouco menos ou um pouco mais racional do que aquelas que não se orientam assim, mas não são propriamente racionais pelos critérios aplicados aqui e amplamente aceitos em outros lugares (conforme discutido no capítulo 8).

UM TESTE EMPÍRICO: OS PREÇOS ESTABELECIDOS PELAS EMPRESAS

Os testes mais detalhados sobre até que ponto as regras vigentes são racionais são os dos estudos sobre a fixação de preços nas empresas. Tem sido observado com frequência que os executivos de negócios não estabelecem os preços no local em que deveriam fazê-lo conforme a teoria da maximização de lucro, ou seja, em que os custos marginais equivalem à receita marginal. Em vez disso, os preços são definidos onde as políticas da empresa dizem aos executivos que devem fazê-lo. Mas essas regras (políticas corporativas) guiam os executivos ao mesmo ponto máximo?

⟨ 223 ⟩

Um dos primeiros e mais influentes estudos sobre o uso de regras é o de Hall e Hitch (1939). Em uma pesquisa sobre 38 empresas britânicas, constataram que em 30 delas os executivos afirmavam usar regras de preços de custo total. As regras de precificação de custo total basicamente adicionam uma margem de lucro “normal” ou um objetivo (ou um percentual de retorno do capital investido) a uma estimativa de custos unitários para estabelecer o preço de um produto. Quando perguntados sobre por que usavam tais regras, os executivos forneceram três tipos de respostas: para lidar com as incertezas nas estimativas das curvas de demanda; para evitar cobrar um preço muito alto (afastando os clientes) ou muito baixo (em um mercado oligopolista); e para evitar o imenso custo de realizar cálculos para fixar os preços pelo custo marginal em empresas que vendem milhares de itens diferentes.

Machlup (1952) discorda da conclusão de Hall e Hitch de que o preço de custo total não leva à maximização do lucro. Usando os dados de Hall e Hitch, Machlup argumenta que os executivos utilizaram custo total para fixar preços apenas quando era consistente com a maximização de lucro. Além disso, nota

que as respostas dadas pelos executivos mostram que, de fato, a demanda foi considerada nos preços. Vários executivos admitiram que mudariam os preços em períodos de demanda excepcionalmente alta ou baixa. Além disso, Machlup (1952, p. 71) salienta que as respostas que os executivos forneceram à pergunta sobre por que usavam a fixação de preços pelo custo total – medo da concorrência e da demanda não responder ao preço – mostram que eles estavam levando em conta as elasticidades da demanda, “que, para o economista, equivalem às considerações de receita marginal”. Ademais, ressalta que os entrevistados estavam utilizando sinais de demanda, mesmo que não utilizassem o termo “elasticidade”.

Em seu influente estudo, Cyert e March (1963) apoiam Hall e Hitch. Cyert e March conseguiram prever preços em uma grande loja de departamentos com grande precisão ao discernir três regras de precificação em diferentes situações: preços normais, descontos e remarcações. Enquanto preços normais e descontos são praticados em tempos regularmente programados, a remarcação é uma contingência empregada em caso de fracasso ou de fracasso percebido das outras duas regras. Para cada situação, é usado um procedimento comum que determina o preço pela aplicação de uma regra predeterminada baseada em uma margem para um custo.

« 224 »

Usando essas regras, Cyert e March foram capazes de prever até os centavos de preços em uma situação normal em 188 de 197 vezes (taxa de sucesso de 95%). Em relação aos preços no caso de descontos, “o preço é uma função direta do preço normal (ou seja, há uma redução padrão de preços nos descontos) ou do custo (ou seja, há uma regra de redução de preços)”. (CYERT; MARCH, 1963, p. 139) Eles foram capazes de prever os preços até os centavos em 56 de 58 vezes (taxa de sucesso de 96%).

A remarcação é uma situação empregada quando o *feedback* indica uma posição insatisfatória de vendas ou de estoque. Embora a remarcação seja uma situação contingente, ainda assim foram encontradas regras para conduzir o modo de tratar tais situações. Primeiro, os preços não podem ficar abaixo do custo, salvo como último recurso. Segundo, os preços devem ser reduzidos em um terço e levar o resultado aos 85 centavos mais próximos. Com essas regras e algumas poucas mais, Cyert e March conseguiram prever corretamente os preços ao nível dos centavos em 140 de 159 situações de remarcação (uma taxa de sucesso de 88%). Deve-se notar que um nível tão alto de previsão é praticamente desconhecido na economia ou em outras ciências sociais; portanto, esse estudo deve ser considerado como muito convincente do ponto de vista empírico.

Pode parecer que as políticas de preços como as mencionadas anteriormente levam em consideração apenas o lado do custo, sem observar a demanda. Parece, por isso, que a maximização de lucro não está ocorrendo. No entanto, Nicholson (1978, p. 275) argumenta que, apesar de as regras aparentemente considerarem apenas o custo, em última análise, consideram também a demanda.

R. M. Cyert e J. G. March empregaram um esforço considerável na análise do *feedback* que o mercado proporciona aos preços de um produto. Embora os preços e as margens de lucro possam ser inicialmente definidos sem referência adequada à demanda, a reação do mercado fornece informações sobre a verdadeira situação da demanda e os preços são ajustados de acordo. (NICHOLSON, 1978, p. 275)

Em resumo, Nicholson tenta fazer com Cyert e March o que Machlup fez com Hall e Hitch: usar seus próprios dados para argumentar que as regras são racionais. Outros estudos proporcionam munição adicional para ambos os lados do debate.

Em um estudo que examinou um grupo de empresas por nove anos, Lanzillotti (1958) descobriu que as empresas seguiam várias regras de preços. Isso inclui preços para atingir um retorno-alvo do investimento, buscando estabilização de preços, para atingir uma cota do mercado ou para enfrentar a concorrência. Cerca da metade das empresas indicou que sua política de preços se baseava principalmente no objetivo de obter uma taxa específica de retorno do investimento em um determinado ano, no longo prazo ou em ambos. A questão que se coloca é: uma empresa está maximizando os lucros quando define uma taxa de retorno-alvo ou está simplesmente estabelecendo uma meta “satisfatória”? Lanzillotti salienta que os retornos reais em um período de nove anos (1947-1955) foram superiores ao retorno-alvo utilizado na definição dos preços. Portanto, conclui, os preços dificilmente poderiam ser definidos no ponto da maximização.

Quanto à forma como o objetivo de lucro foi estabelecido, Lanzillotti (1958, p. 931) observa:

As racionalizações mencionadas com mais frequência incluem: (a) o retorno justo e razoável; (b) o conceito tradicional da indústria quanto ao retorno justo em relação aos fatores de risco; (c) o desejo de igualar ou melhorar o retorno médio da empresa em um período recente; (d) o que a empresa considerou que poderia obter a longo prazo; e (e) a utilização de uma meta de lucro específica como forma de estabilizar os preços do setor.

Em relação aos preços de estabilização, Lanzillotti (1958, p. 931-932) desenvolve o conceito de *noblesse oblige* corporativa, que escassamente coincide com a maximização de lucro e que se parece mais com as regras do Marquês de Queensbury:

A busca por preços estabilizados desenvolvida por empresas como US Steel, Alcoa, International Harvester, Johns Manville, duPont e Union Carbide envolve a expectativa de recompensa pelo trabalho realizado, ou seja, preços ‘adequados’, e um senso de *noblesse oblige*. Tendo conquistado o necessário em tempos ruins para proporcionar um retorno adequado, abstêm-se de aumentar o preço tão alto quanto suportaria o mercado em tempos de prosperidade. Da mesma forma, na precificação de diferentes itens da linha de produtos, há um esforço (sustentado em casos individuais pela consciência sobre os preços do executivo) de abster-se de explorar qualquer item além do limite estabelecido pelo custo-benefício.

Não obstante, Kahn (1959) argumenta que os dados de Lanzillotti podem ser usados para apoiar a tese de que mesmo grandes empresas tentam maximizar os lucros. Ele observa o uso generalizado de fixação de preços-alvo,

« 226 »

que é realmente um aspecto do preço de custo total e que fornece sua [Lanzillotti e outros] principal evidência contra a maximização do lucro em geral e a explicação de marginalidade em particular. Essa má interpretação confunde procedimentos com ‘objetivos’. Na verdade, o retorno desejado parece acima de tudo refletir o que os executivos pensam que a empresa pode obter; e se os ganhos reais divergem do objetivo é porque o mercado acaba permitindo mais ou menos. (KAHN, 1959, p. 671)

Em respostas às críticas de Kahn, Lanzillotti (1959) afirma que os conceitos de retorno-alvo e cota de mercado-alvo parecem muito mais úteis na previsão e compreensão do comportamento dos preços das grandes empresas do que qualquer noção de maximização do lucro. Lanzillotti sugere que as taxas de retorno-alvo são medidas quantificáveis úteis que as empresas buscam, enquanto a maximização do lucro, dada a sua ambiguidade, é provavelmente uma racionalização *ex post*. Lanzillotti (1959, p. 682) pergunta “[...] se, ao afirmar que o retorno-alvo é realmente outro nome para a maximização do lucro, Kahn realmente explicou algo sobre as políticas de preços das grandes corporações”.

Katona conduziu um dos poucos estudos sobre o uso de regras decisórias que envolvem investimentos, e não a fixação de preços. Observa que

as decisões sobre a construção de uma planta, a localização das plantas e a aquisição de novos equipamentos são duradouras e irreversíveis. Em geral, envolvem grandes somas de dinheiro; daí seria de se esperar especial comportamento racional em tais decisões. “De fato, mesmo observações casuais revelam inúmeros casos em que prevalecem as regras práticas e o investimento nos negócios parece ser o resultado habitual ou mesmo automático de certas condições, e não o resultado de uma deliberação cuidadosa”. (KATONA, 1975, p. 323) Um exemplo é o princípio “siga o líder”: em vários setores, uma empresa é frequentemente vista como uma líder cujas decisões são imitadas por outras, estando ou não justificada em vista das diferenças intrasetoriais. Por exemplo, as decisões de introduzir novas tecnologias, muitas vezes, parecem ter um caráter de moda passageira.

Sem adentrar nos meandros desses estudos, seus respectivos méritos e menos ainda revisar outros (tarefa realizada por Scherer, 1980, p. 187-189), fica claro que os mesmos dados são interpretados por alguns como indicando que as regras podem ser usadas para maximizar, ou seja, que são totalmente racionais, e por outros para mostrar que as regras não servem para isso e, com efeito, perpetuam práticas ruins. A conclusão óbvia é que *as regras não estão suficientemente especificadas para permitir sua aplicação racional ou seu estudo*. Felizmente, veremos em breve que a questão empírica não precisa ser respondida para se chegar a uma conclusão sobre o mérito das regras.

⟨227⟩

ESTUDOS DE CASO DE ORGANIZAÇÕES

Organizações de todos os tipos, de exércitos a igrejas, de escolas públicas a prisões, promulgam um grande número de regras. Embora essas regras mudem ao longo do tempo, seu ajuste às realidades cambiantes é frequentemente lento e longe de ser suficiente para assegurar uma adaptação racional, como indica o termo “burocracia”, frequentemente aplicado às organizações. (ARGYRIS, 1985) Uma visão geral da literatura relevante (STERN, 1984, p. 110) conclui: “As regras são amplamente adaptáveis, mas não há garantia de que reflitam soluções ótimas ou até aceitáveis quando surgem novos problemas”. As adaptações de regras também são relatadas como limitadas à zona dos problemas “locais” e não são utilizadas em toda a organização.

Quando os executivos estão diante de situações novas, não familiares, complexas, eles tendem a decompô-las e lidar com os elementos que são ou parecem familiares. O estudo de caso de Perrow (1981, p. 17) sobre o acidente

nuclear em Three Mile Island, perto de Harrisburg, Pensilvânia, conclui que “não é possível treinar, projetar ou construir de modo que se antecipem todas as eventualidades em sistemas complexos em que as peças estão fortemente acopladas. São incompreensíveis quando ocorrem. É por isso que os operadores geralmente assumem que algo mais está acontecendo, algo que eles entendem e com o que agem de acordo”. Durante o acidente em Three Middle Island, os sinais de perigo não foram comunicados ao pessoal-chave, porque os operadores não acreditaram nos sinais. Assim, as regras (no sentido de “rotinas”) atrasaram a resposta adequada à nova situação, porque as pessoas interpretaram mal a situação e não a reconheceram como nova. Perrow (1981, p. 25) observa: “Esse é o significado do comentário amplamente divulgado pelos comissários do NRC¹ de que se tivessem algo simples e compreensível, como a quebra de uma tubulação, saberiam o que fazer”.

Outros estudos mostram que as regras da organização para recolher informação tendem a produzir sobrecarga de informações, nas quais importantes itens passam despercebidos. É um problema comum a muitos serviços de inteligência. Essa é uma das principais razões pelas quais o alerta sobre um iminente ataque a Pearl Harbor foi “perdido” a caminho de Washington. (WOHLSTETTER, 1962) Quando foram introduzidos novos portões automáticos para o fechamento de travessias ferroviárias na Grã-Bretanha, ocorreu um grande desastre de trem, conhecido como o Desastre de Hixon. Foi estabelecido mais tarde que os trens em movimento lento não podiam passar pela travessia nos 24 segundos previstos (antes que os portões reabrissem automaticamente). Esse fato foi devidamente advertido em um longo manual técnico fornecido a cada estação de controle quando os novos portões foram instalados, mas foi “perdido” na avalanche de informações contidas no manual. (NEUSTADT; FINEBERG, 1978; TURNER, 1976)

Nutt (1984) estuda 78 perfis de tomada de decisão de organizações predominantemente de serviço ou voluntárias. Constata que os gestores violam todas as regras preconizadas pelos acadêmicos para a tomada de “boas” (racionais) decisões. Os gestores partem do princípio da incerteza e tratam a causa e os resultados desejados como claros e específicos, criando assim uma falsa sensação de segurança. Nutt (1984, p. 446) relata ainda que os gestores têm predisposição para concentrar sua busca de regras de modo muito restrito,

1 A Nuclear Regulatory Commission (NRC) foi criada como agência independente pelo Congresso em 1974 para garantir a utilização segura de materiais radioativos para fins pacíficos, protegendo as pessoas e o ambiente. A NRC regula as centrais nucleares comerciais e outras utilizações de materiais nucleares, tais como na medicina nuclear, através de licenciamento, inspeção e aplicação das suas regras (N. do T.).

demonstrando uma “baixa tolerância à ambiguidade e uma alta necessidade de estrutura”.

Cyert e March (1963, p. 121) observam que o processo de busca é baseado inicialmente em duas regras simples, que dificilmente são racionais:

(1) buscar na vizinhança os sintomas do problema e (2) buscar na vizinhança alternativas existentes. Essas duas regras refletem diferentes dimensões das noções causais básicas de que uma causa será encontrada ‘próxima’ de seu efeito e que uma nova solução será encontrada ‘próxima’ de uma antiga.

Um exemplo de como uma busca tão limitada leva a uma resposta não racional é fornecido por Hall (1976, p. 201) em seu estudo sobre o declínio da antiga revista *Saturday Evening Post*. Hall ressalta que, quando os gerentes da *Post* enfrentaram custos de produção crescentes devido à expansão excessiva, resultando em menores lucros, eles responderam aumentando substancialmente as taxas de assinatura. Isso levou à ruína da *Post*: o crescimento de seus leitores se estabilizou e seus lucros foram ainda mais baixos, pois uma quantidade significativa de fundos teve de ser gasta em promoção apenas para manter os leitores estáveis. *Post*, assim, cambaleou nas guerras de circulação dos anos 1950 em péssimas condições financeiras e nunca se recuperou. Hall argumenta que a decisão da *Post* é um típico resultado de uma estreita estratégia de busca de regras que levou a um aumento nas taxas de assinatura em vez de atacar a “estrutura causal subjacente ao problema (a saber, a perda de controle do volume anual e o conseqüente aumento nos custos de produção)”.

Às vezes, as regras, em vez de mudarem de forma inadequada, simplesmente não mudam. Regras historicamente desenvolvidas continuam a ser aplicadas muito tempo depois de sua utilidade ter-se esgotado e quando alternativas mais eficientes estão disponíveis. Por exemplo, apesar do fato óbvio de que os preços reais são a melhor medida da atividade econômica, os preços nominais são amplamente utilizados em relatórios financeiros, contratos e estudos governamentais. (BARAN; LAKONISHOK; OFER, 1980) Cyert e March (1963, p. 138) relatam que frequentemente os *mark-ups*² de uma indústria permanecem os mesmos por 40 ou 50 anos. Além disso, regras que podem ser racionais em abstrato levam a decisões pobres, porque sua orientação é insuficientemente específica. (BRITAN, 1979; SPROULL, 1981)

Finalmente, o estudo das regras como racionais supõe que existem objetivos claros ou pelo menos alguns objetivos estabelecidos, mesmo que possam

2 Diferença entre o custo de um bem ou serviço e seu preço de venda (N. do T.).

ser imprecisos. No entanto, este não é muitas vezes o caso. Um estudo da OMB³ sobre o presidente Kennedy descreve as dificuldades que a agência teve na formulação de orçamentos específicos porque o presidente não estabeleceu as metas de gasto total. (MOWERY; KAMLET; CRECINE, 1980) De fato, para muitas organizações, não apenas a situação, mas também os objetivos estão em constante mudança (SILLS, 1957), o que torna não racional a utilização de muitas regras. Esse é um problema encontrado com frequência nos estudos de avaliação. Enquanto o desempenho é medido pelas metas organizacionais iniciais, as metas já mudaram.

AS REGRAS NÃO PODEM SER UTILIZADAS RACIONALMENTE

«230» Temos visto, até agora, que a avaliação empírica do uso de regras parece inconclusiva. Apesar de estudos consideráveis, realizados ao longo de décadas, não é possível concluir com segurança se as regras capacitam ou não os seguidores a agir racionalmente, porque a teoria se encontra insuficientemente especificada. Embora vários estudos de caso de organizações forneçam considerável plausibilidade à tese de que a aplicação de regras geralmente leva a comportamentos não racionais, esses estudos, por sua própria natureza de serem “casos”, não são totalmente convincentes. Existe, porém, uma maneira de resolver o problema, pois é possível mostrar que as regras, em muitas situações, *não podem* fornecer guias racionais. É uma questão de lógica, não de evidência empírica. Assim, veremos que as regras normalmente enfrentam um fator de cada vez, ao passo que a maioria das escolhas lida com situações multifacetadas; e que regras que defendem um determinado curso de ação também podem defender o curso oposto, e assim por diante. Portanto, não precisamos estudar os efeitos de tais regras; elas simplesmente não podem funcionar, em face disso.

A discussão a seguir volta-se à apresentação de razões que apoiam a posição de que, em muitas circunstâncias, o uso de regras é, *a priori*, não racional.

1. As regras são costumeiramente apresentadas de forma *isolada* umas das outras, e não como partes de um sistema abrangente. Como resultado, as regras tendem a não levar em conta que, no mundo real e

3 Office of Management and Budget (OMB) é um órgão do governo dos Estados Unidos que assiste o presidente na preparação do orçamento federal e supervisiona a sua execução pelas agências do Poder Executivo (N. do T.).

complexo, uma resposta eficiente à maioria dos desafios requer que se levem em conta múltiplas considerações.

Ao mesmo tempo, não há razão para negar que, em alguns casos, algumas regras simples são muito úteis. O Internal Revenue Service (IRS) usa diversas regras de orientação, incluídas no *Classification Handbook IRM 41 (12) 0*.⁴ Por exemplo, o IRS presta especial atenção aos casos de pais separados que usam as crianças como motivo de isenções, porque geralmente são reivindicadas por ambos, enquanto apenas uma alegação é pertinente. Por isso, embora – por causa das razões *a priori* elencadas anteriormente – se possa esperar que o comportamento guiado por regras seja muitas vezes não racional, isso não pode ser generalizado em todas as instâncias. E quanto à questão, em que condições a aplicação de regras é relativamente mais racional? Parece ser uma questão sobre a qual relativamente pouco se sabe, o que é mais uma razão pela qual apoiar-se nelas não é racional.

2. Quando se proporciona aos indivíduos mais de uma regra, essas regras geralmente *entram em conflito umas com as outras*. Por exemplo, os investidores são aconselhados a “comprar na baixa e vender na alta” (uma regra ambígua por si só, porque não se inclui nenhuma definição de “alta” ou “baixa” e, portanto, a regra convida os investidores a projetar seus sentimentos sobre a situação). Às vezes, “alto” ou “baixo” refere-se a índices preço/lucro. Todavia, não há acordo sobre o que é uma proporção alta, e as pessoas são aconselhadas a investir em ações de empresas de “alto crescimento”, apesar de seus índices preço/lucros serem frequentemente infinitos, porque inicialmente não mostram lucro algum. Os investidores também são aconselhados a “não brigar com a tendência do mercado” e a “deixar correrem os lucros, mas reduzir as perdas”, duas regras que sugerem que, se o preço de uma ação subir, os investidores deverão esperar que o preço suba ainda mais, enquanto que, se cair – e, portanto, for relativamente baixo –, deverão vendê-la. Essas regras são obviamente incompatíveis com as citadas por primeiro. Adicione a isso “nenhum preço é muito baixo para um urso ou muito alto para um

⟨231⟩

4 O Internal Revenue Service é o equivalente a Receita Federal brasileira, responsável pela coleta de impostos e pela aplicação e interpretação Internal Revenue Code, o órgão do direito tributário nos Estados Unidos (N. do T.).

touro”, um ditado da revista *Barron's* (10 nov. 1986, p. 16), e a confusão estará completa.

3. As regras são tipicamente formuladas *como se fossem verdades universais*, aplicáveis a todas as circunstâncias, em todos os tempos e a todas as pessoas. Três exemplos ilustram a falácia da universalidade: a regra número 810 do único livro dedicado exclusivamente a regras práticas (PARKER, 1983, p. 124) diz: “não pague mais do que o dobro da sua renda média anual por uma casa”. Ela descuida de mencionar se se trata da renda bruta ou líquida e os efeitos da situação tributária da pessoa. Por exemplo, dadas as leis tributárias atuais (nos Estados Unidos), faz muito mais sentido para uma pessoa com alta renda e poucas outras deduções violar a regra do que para uma pessoa com baixa renda e muitas deduções. Além disso, diferentes leis tributárias se aplicam a pessoas com 55 anos ou mais; por exemplo, os norte-americanos mais idosos se beneficiam de uma exclusão única de ganho de capital (até US\$ 125.000) da venda de sua casa. Portanto, as regras que servem aos jovens são enganosas para os mais idosos, e vice-versa.

A regra número 96 (PARKER, 1983, p. 16) adverte os que participam de uma campanha política que “um certo percentual de eleitores *será* a favor ou contra você com base puramente na filiação partidária. Só um pequeno percentual dos eleitores é verdadeiramente independente e irá considerá-lo(a) sem preconceito”. Além de usar termos vagos, como “certo percentual” e “verdadeiramente”, tendo em vista que a filiação partidária é muito menos importante do que costumava ser, a regra significa muito menos agora do que, digamos, há 20 anos.

Quando o valor do dólar nas bolsas de valores caiu 20% no início de 1985, muitos economistas temiam que isso exacerbasse a inflação nos Estados Unidos, porque se esperava que uma queda de 10% acrescentasse de 1,5% a 2% à inflação. Mas James E. Annable, economista-chefe do First National Bank of Chicago, afirmou que esse não seria o caso, porque “as regras práticas aplicadas na década de 1970 não se aplicam na década de 1980”. (NEW YORK TIMES, 31 mar. 1985) Ele não detalhou se as regras deveriam ser adaptadas a cada década, ou mais frequentemente, ou se elas ainda se aplicam.

Encontram-se amplos exemplos de aplicação de regras fora do contexto no uso frequente da economia neoclássica na formulação de

políticas. Grande parte da economia neoclássica é formulada com base na premissa de que as relações estudadas ocorrem em um mercado totalmente competitivo. No entanto, no mundo real, esses mercados não existem, nem de forma aproximada. Porém, os economistas recomendam e os formuladores de políticas aplicam regras elaboradas para a plena concorrência, nessas situações fundamentalmente diferentes.

4. Quando as regras entram em conflito umas com as outras, as pessoas tendem a seguir a regra que coincide com suas *estimativas subjetivas*, emoções e valores. Por exemplo, uma pessoa com menor aversão ao risco pode seguir a regra 102 de Parker (1983, p. 17): “não entre em um jogo de *poker* a menos que você tenha 40 vezes o limite de apostas no seu bolso”. O mais avesso ao risco pode escolher a regra 103: “não entre em um jogo de *poker* a menos que você tenha 60 vezes o limite de apostas no seu bolso”.

Outro par de regras conflitantes é discutido por Kindleberger (1985, p. 1) em seu ensaio sobre a responsabilidade social das empresas. Ele escreve: “a menor das questões é o conflito entre ‘quando em Roma, faça como os romanos’ e ‘seja verdadeiro consigo mesmo’”. Outro par de regras que flutua em nossa cultura é “olhe antes de pular” e “quem hesita está perdido”, à disposição dos tomadores de decisão de acordo com seu humor. Muitas empresas escolhem entre essas duas, não de acordo com algum estudo de custo-benefício, mas seguindo seu grupo de valores estabelecido.

5. Outra forma de ver que as regras que a cultura proporciona não são racionais é ver que elas geralmente *não são suficientemente específicas* para fornecer orientação. *Barron's* publica semanalmente um conjunto de “sentimentos” de negociadores de títulos e letras do Tesouro, expressos em porcentagem “otimista”. Porém, sempre acrescenta que “leituras altas geralmente são sinais de topos de mercado e leituras baixas, de fundos do mercado”. Não define nem alto, nem baixo (ou “geralmente”). Portanto, com efeito, a tabela semanal proporciona uma típica regra de duas faces, altamente – senão completamente – ambígua. Se os títulos subirem, a pesquisa será “validada”; caso contrário, a observação é. Juntas, elas proporcionam, quando muito, um guia extremamente vago.

Editar e redigir se ensina por meio de regras, mas, como pode atestar qualquer pessoa que tenha participado de uma aula, essas regras geralmente são bastante desconcertantes. Norman Mailer⁵ viola regularmente todas as regras ensinadas nos cursos de redação do inglês correto, mas é considerado um autor muito inteligente (a referência é ao estilo, não ao conteúdo). Kenner (1985, p. 1) escreve: “tem sido difícil falar sobre o estilo simples, exceto em determinados círculos [...]”. Swift refere-se a ele, segundo informa Kenner, como “palavras apropriadas em lugares apropriados”, mas Kenner ressalta que Swift não explica “como encontrar as palavras apropriadas ou identificar os locais apropriados para colocá-las”. (KENNER, 1985, p. 1)

6. Psicólogos (CHAIKEN; STANGOR, 1987) mostraram que as pessoas frequentemente avaliam a validade das mensagens utilizando regras como “comprimento implica força”, “consenso implica correção”, “declarações de especialistas são confiáveis”. O conhecimento de que as pessoas são vulneráveis dessa maneira, por sua vez, é usado para criar propaganda persuasiva – por exemplo, pedindo aos atores que se passam por médicos que “recomendem” medicamentos sem receita médica para compradores que quase não precisam deles. Ou seja, as regras que as pessoas seguem na tomada de decisões *são usadas para desviá-las* da decisão racional, em vez de para aprimorar sua capacidade de tomada de decisão.
7. As regras tendem a *ignorar os efeitos da interação*. Para algumas pessoas, pode ser aconselhável beber um copo de leite todos os dias e tomar antibióticos sob certas circunstâncias. Porém, poucos observam que a combinação das duas coisas, cada uma “boa” por si só, não é necessariamente positiva. O leite pode impedir os efeitos dos antibióticos.

Um colega escreveu: “Só porque algumas regras são tolas, não significa que todas são”. Correto. Algumas regras são úteis. No entanto, argumentamos que 1. muitas regras constituem maus guias para a tomada de decisões, por um ou mais dos motivos discutidos anteriormente; e

5 Norman Mailer (1923-2007), escritor e jornalista estadunidense, é considerado um dos pais da não ficção criativa e do novo jornalismo, ao lado de escritores como Tom Wolfe e Truman Capote. Importante expoente da contracultura nos Estados Unidos dos anos 1960, foi um dos fundadores do influente jornal alternativo *The Village Voice* e ativista contra a Guerra do Vietnã. Obteve reconhecimento internacional com livros como *Os nus e os mortos*, *Os exércitos da noite* e *A canção do carrasco* (N. do T.).

2. os indivíduos experimentam grandes dificuldades, se não insuperáveis, se tentam distinguir regras úteis de todas as outras.

Tudo considerado, regras formuladas informalmente que, na verdade, convidam os indivíduos a projetar nelas suas interpretações subjetivas, emoções e valores e regras que frequentemente conflitam umas com as outras, normalmente, proporcionam uma orientação altamente irracional para a tomada de decisão, por mais úteis que possam ser em algumas ocasiões. Portanto, a tese de que as pessoas nem deliberam nem necessitam tomar decisões racionais – e podem confiar em regras pré-fabricadas – parece altamente implausível.

EXPERIÊNCIA E EVOLUÇÃO

Apesar de o darwinismo não ser uma parte integrante do paradigma neoclássico, é mobilizado quando as coisas ficam difíceis. Assim, diz-se que as pessoas abandonam regras não racionais e retêm regras racionais pois a experiência pessoal ou coletiva (compartilhada e acumulativa) ensina quais são as regras que funcionam. Regras “cabíveis” sobrevivem, ao passo que as improcedentes morrem. Na verdade, os usuários de regras não podem julgá-las ou avaliá-las melhor do que as opções que enfrentam para começar (e que os levam a usar regras), basicamente pelos mesmos motivos pelos quais muitas vezes não podem tomar uma decisão altamente racional: suas limitadas capacidades intelectuais e a presença de um assunto muito complexo. (Winter, 1975, diz o mesmo sobre os custos de informação.) Pode-se dizer que há muito menos regras do que opções e, por isso, as regras são mais fáceis de “processar”. No entanto, a avaliação da maioria das regras é muito mais difícil do que a avaliação da maioria das opções. Compare, por exemplo, o dilema de um jogador de xadrez, que deve decidir como proceder em um jogo específico ante uma situação específica *versus* julgar a regra, digamos, de que é preciso desenvolver as forças (quanto?) antes de atacar. Compare a determinação de definir o preço de um produto específico em um mercado específico em relação a determinar qual política de preços é mais efetiva. Já vimos as dificuldades que os economistas profissionais têm em lidar com a última questão, após décadas de estudo e argumentação.

Deve-se notar também que a Prospect School estabeleceu que as heurísticas, elas próprias consideradas regras práticas e usadas na avaliação de regras práticas, são sistematicamente tendenciosas e, portanto, constituem um

péssimo guia para a tomada de decisões (ver anteriormente a subção “Prospect School: heurísticas tendenciosas”). As evidências mostram que as pessoas aprendem lenta e pobremente com a experiência, visto que continuam fazendo os mesmos numerosos e sistemáticos erros de avaliação de probabilidades, usando a mesma heurística tendenciosa ao longo da vida. Ou seja, sua experiência não é suficiente para ensiná-las a modificar as regras. (TVERSKY; KAHNEMAN, 1974, p. 1130) Com efeito, Skinner fornece um modelo bastante convincente de como as regras podem ser reforçadas, mesmo quando são claramente incompatíveis com as evidências. Alimentando pombos em breves intervalos aleatórios, Skinner reforçou certos itens de comportamento. Qualquer atividade que os pombos realizassem antes da alimentação – por exemplo, balançando a cabeça – era reforçada. Logo os pombos passaram a agir como se acreditassem que balançar a cabeça fosse um jeito de obter comida. (SKINNER, 1948)

Diz-se que regras coletivamente construídas em sociedade e transmitidas pela cultura são racionais. De acordo com Toda (1980), muito do aprendizado ocorre no nível da “espécie”, e não no nível individual. Uma razão apresentada é que os indivíduos – que são racionais – criaram essas regras. Heath (1976, p. 63) destaca que, “presumivelmente, as normas e instituições foram criadas pelos homens [...] e não há *a priori* razão para supor que esses homens eram menos racionais quando estavam construindo instituições do que no resto de suas vidas cotidianas”. Sob o ponto de vista aqui apresentado, a mesma afirmação pode ser lida de forma oposta: as pessoas são sub-rationais em sua vida cotidiana, e não há razão *a priori* para acreditar que as regras que promulgam serão mais racionais. Como Cross (1983, p. 17) escreve: “uma coisa é observar que a tomada de decisões na prática parece ser governada por regras de decisão simples e sem custo; outra bem diferente é mostrar como essas regras que estão em uso passaram a ser selecionadas com preferência a todas as demais regras simples que poderiam ter sido usadas em seu lugar”. E por mais sabiamente que as regras possam ter sido formuladas originalmente, como vimos, elas tendem a se ossificar e ficar para trás em relação às mudanças no ambiente.

« 236 »

ORGANIZAÇÕES (E INSTITUIÇÕES) ENQUANTO REGRAS

As regras promulgadas pelas organizações foram estudadas anteriormente. Deve-se notar que as próprias organizações (e instituições) são descritas pelos

neoclássicos como mecanismos que limitam a necessidade de escolher, proporcionando um contexto racional para a decisão. Tradicionalmente, as organizações – especialmente as empresas – são vistas pelos sociólogos como unidades sociais que evoluem de formas que os participantes desconhecem, e seus fundadores e líderes não desejam. Originalmente, uma organização *pode* ter sido projetada como um meio eficiente para implementar seu objetivo ou conjunto específico de objetivos. Mas os estudos organizacionais mostram que, à medida que as regras se entrincheiram e os interesses adquiridos evoluem, a política se intensifica, surgem culturas informais e, como resultado, as organizações deixam de ser ferramentas eficientes, se é que o foram alguma vez.

As evidências antes citadas parecem apoiar amplamente essa visão. No entanto, nos últimos anos, os neoclássicos formularam uma nova economia institucional [*New Institutional Economics*], com base no artigo de Coase (1937) e no trabalho de Williamson (1975, 1985). O paradigma neoclássico Whig conflita aqui agudamente com o paradigma Tory e com o fator Nós, do paradigma Eu&Nós. A escola coletivista Tory vê as instituições precedendo no tempo os indivíduos, o poder e os direitos, como personificação dos valores e autoridade da sociedade, da maneira como a Igreja personifica Cristo e os Estados seculares, os valores de seus fundadores. As instituições são os pontos de partida e têm uma dinâmica própria. Nos estudos, busca-se determinar sob quais condições os indivíduos aceitam, se desviam, se rebelam ou – raramente – mudam de instituição. Em contraste, a nova economia institucional (e a Escola da Escolha Pública) estuda as instituições como se indivíduos plenamente competentes, em uma busca racional de seus interesses, projetassem as instituições para servir a esses propósitos. Presume-se que as instituições refletem uma agregação das preferências dos indivíduos. Por exemplo, hierarquias são introduzidas, empresas são formadas ou expandidas à medida que cresce a necessidade de supervisão e processamento de informações e, portanto, as hierarquias são mais eficientes que o mercado. Consequentemente, as empresas surgem quando é eficiente que surjam: ao organizar a produção através do mecanismo de preços (ou mercado), torna-se demasiado complexo e, portanto, demasiado custoso. A estrutura hierárquica das empresas é vista por essa abordagem como uma resposta à necessidade de mais supervisão, mais coleta de informações e mais processamento do que o mercado pode suportar, quando as transações são numerosas e complexas. (WILLIAMSON, 1975) A maior parte dos escritos nesse sentido é fortemente dedutiva: “as empresas devem ter surgido porque...”. A evidência empírica é escassa. O próprio fato de empresas bastante ineficientes existirem ao lado de empresas bastante

eficientes no mesmo setor, por longos períodos de tempo, lança sérias dúvidas sobre esse enfoque.

Alguns neoclássicos levaram ainda mais longe a visão das regras como guias eficientes para a tomada de decisão, de organizações até políticas inteiras e sociedades – e à marcha da história. Deixaram de considerar os arranjos institucionais como dados, resultado de forças históricas e sociológicas que ninguém entende por completo nem controla, e passaram a vê-los como respostas racionais a necessidades econômicas específicas, como se fossem projetados por um deus todo-poderoso dedicado à maximização da utilidade dos consumidores e empresários. Por exemplo, North (1981) argumenta que os Estados são semelhantes às empresas de um mercado: eles procuram maximizar o crescimento da receita sujeito a várias restrições (como o conhecimento técnico). A ascensão e a queda dos Estados são, então, estudadas em termos de mudanças nas restrições. Por exemplo, os Estados aumentarão os impostos até o ponto em que os custos das transações envolvidas se tornem muito altos ou a lealdade dos cidadãos (que dizem diminuir à medida que os impostos aumentam) se torne mais baixa. Além disso, os Estados desenvolvem vários mecanismos (por exemplo, encarregar particulares da arrecadação de impostos) que refletem uma adaptação eficiente às restrições que enfrentam. (Para uma discussão mais aprofundada e revisão crítica dessa abordagem, ver March e Olson, 1984; Simon, 1983; Perrow, 1986; e Douglas e Wildavsky, 1982.)

« 238 »

Heiner (1983) propõe a tese de que as regras, em todos os níveis, das regras práticas às sociedades, são racionais devido à seleção evolutiva. Heiner (1983, p. 560) explica que “os processos evolutivos têm sido interpretados como um dos principais mecanismos que tendem a produzir comportamento otimizador ou, inversamente, o comportamento otimizador prediz os padrões de comportamento (ou regras) que sobreviverão em um processo evolutivo”. E “regras comportamentais adequadamente estruturadas [...] evoluirão à medida que os processos de seleção eliminem rapidamente o comportamento mal administrado”. (HEINER, 1983, p. 586) Field (1984) argumenta que existe um universo limitado de possíveis normas (ou regras). Membros de grupos sociais, organizações e sociedades decidem juntos – usando estratégias da teoria dos jogos – quais regras compartilhar e quais são as mais eficientes. Ver também Ullmann-Margalit (1977).

Sob o ponto de vista apresentado aqui, a noção de um estado de natureza no qual existem indivíduos antes de existirem regras – indivíduos que não apenas são inteiramente formados e capazes de tomar decisões, mas também empregam sofisticadas estratégias da teoria dos jogos e mantêm em suspenso

suas emoções e valores – é uma noção bastante defeituosa, não apenas historicamente, mas também heurísticamente. Os indivíduos não são completamente formados, a menos que sejam membros de coletividades, que, por sua vez, têm regras (ver a discussão anterior sobre Eu&Nós). Embora haja pouco a ganhar com a discussão sobre quem foi o primeiro na criação da humanidade, Eu ou Nós, se a questão deve ser abordada, a literatura antropológica deixa poucas dúvidas de que coletividades nas quais havia pouca ou nenhuma consciência de identidade individual e ação autônoma precederam a autoconsciência e a ação individuais. Em outras palavras, coletividades dificilmente podem ser o produto de indivíduos racionais que as precederam.

Além disso, as condições para a seleção evolutiva de regras geralmente não existem. Entre a maioria dos tipos de organizações, frequentemente não há um mercado competitivo; boas escolas não afastam as pobres escolas de negócios; lares de idosos mal administrados são encontrados ao lado de outros bem administrados, e assim por diante. Mesmo a existência de competição entre organizações econômicas é historicamente rara e, inclusive no Ocidente, seu âmbito é muito mais limitado do que se costuma afirmar (ver capítulo 13). E o ambiente ao qual as empresas e outras organizações devem se adaptar é amplamente composto por outras empresas como elas mesmas, não um ambiente natural. Ademais, como argumenta Simon (1983, p. 53 et seq.), a evolução leva a uma seleção local ou subótima.

O que vale para as organizações vale ainda mais para as sociedades. Obviamente, não há mercado de sociedades em que as mais eficientes expulsem as demais. Sociedades com instituições ou regimes extremamente ineficientes, como a megaburocracia soviética, sobrevivem por décadas. Pouquíssimas sociedades entram em colapso; em vez disso, elas mudam, mas geralmente de forma bem gradual, e continuam sendo bastante ineficientes, mesmo que abandonem algumas de suas características mais ineficientes sem adquirir outras piores. Claramente, a evolução também não funciona nesse nível. O argumento de que se leva muito tempo para a evolução separar as unidades racionais que sobreviverão das outras (NORTH, 1981, p. 113ss) é rejeitado por três razões. Primeiro, porque torna a hipótese tautológica. Se, após algum tempo, mesmo após décadas, ainda existirem instituições não racionais, a hipótese da evolução será insuficientemente específica. Segundo, se instituições não racionais sobrevivem por décadas e se existem inúmeras instituições não racionais, as pessoas não conseguem distinguir entre elas; as instituições – como as regras – não fornecem uma orientação confiável para a tomada racional de decisões. Por último, mas não menos importante, dadas tantas instituições não racionais “temporárias” durante longos períodos de tempo, precisamos de uma teoria que abarque

os fatores que explicam como essas instituições funcionam e influenciam as escolhas, uma teoria das escolhas não racionais.

Em resumo, o argumento a favor da racionalidade automática ou coletivamente construída, em que os indivíduos não precisam deliberar e, ainda assim, podem agir racionalmente, tem pouco suporte nos fatos e é logicamente insustentável. O fato de que a racionalidade deva ser aprimorada continuamente é, em si, uma indicação de que as regras, pelo menos na forma de teoremas, sobrevivem por outras razões que não o seu embasamento lógico ou empírico.

PARTE III

PARA ALÉM DO INDIVIDUALISMO RADICAL: o papel da comunidade e do poder

O individualismo radical, que impregna o paradigma neoclássico, o leva a se concentrar em um nível de atividades humanas, em seu estudo dos objetivos humanos e seus instrumentos: o de inúmeros indivíduos. O paradigma desenvolvido aqui encontra grande parte da explicação das realizações humanas – e do que impede as realizações – no nível coletivo das forças históricas e sociais. Os indivíduos desempenham um papel, mas dentro do contexto de suas coletividades. Estas são essenciais mesmo para aqueles indivíduos que desafiam suas coletividades e atuam juntos para mudar o seu *Nós* [*We-ness*]. Além disso, o nível coletivo não é uma agregação de inúmeras decisões, transações ou ações individuais, mas tem uma forma, uma estrutura própria, que afeta significativamente qualquer comportamento. Os indivíduos *devem* agir dentro das restrições impostas pela estrutura ou aprender a alterá-la. Portanto, para entender as escolhas e buscar expandir seu âmbito, é preciso estudar o nível coletivo, as forças que o constituem e as que podem transformá-lo.

O primeiro passo para explorar o nível coletivo (ou macro) do paradigma Eu&Nós é mostrar que, geralmente, as coletividades são mais consequentes na formação das escolhas dos indivíduos do que os próprios indivíduos; coletividades são a unidade de tomada de decisão (capítulo 11). Ou seja, decisões do tipo que os

economistas estudam rotineiramente – o que as pessoas compram, quanto investem, o quanto trabalham, e assim por diante – refletem amplamente sua sociedade, política, cultura e subcultura, classe e coletividades às quais pertenciam e as mudanças nisso tudo. Obviamente, isso contrasta com o paradigma neoclássico, que vê indivíduos autônomos como a unidade de decisão.

O próximo passo é examinar criticamente a noção amplamente difundida de que coletividades ou, mais precisamente, seus instrumentos de tomada de decisão, de comitês a organizações, muitas vezes denominadas de burocracias, são menos racionais que os indivíduos. Na verdade, veremos que, em muitas áreas (ainda que não em todas), o pensamento coletivo e a tomada de decisões são mais racionais (embora muitas vezes *não* altamente racionais) do que os indivíduos (capítulo 11).

Além de aprimorar a racionalidade da tomada de decisões, no sentido de aumentar seu conteúdo lógico-empírico e reduzir os custos de conhecimento, as coletividades geralmente proporcionam a organização que “coordena” milhões de opções (e transações) individuais. A posição neoclássica básica é que nenhuma organização proporcionada coletivamente é necessária. O mercado (visto como composto por indivíduos ou famílias e empresas tratadas como se fossem indivíduos) é autorregulado; como cada indivíduo perseguindo racionalmente sua própria “utilidade”, entende que a troca é do seu interesse; ao invés de surgir o caos, a harmonia é o resultado. Ocasionalmente, os neoclássicos mencionam a necessidade de regras do jogo proporcionadas externamente, em termos de valores ou governos; no entanto, o paradigma neoclássico básico não inclui esses fatores, nem explica os processos que fornecem as regras necessárias e que, acima de tudo, asseguram sua pertinência.

« 242 »

Em contraste, o paradigma proposto aqui pressupõe que se a competição for deixada a si mesma crescerá a ponto de se tornar um conflito destrutivo e total. Portanto, aqueles que veem virtude na competição devem reconhecer que ela nada mais é do que conflito *contido*, que a competição só se sustenta dentro de um contexto moral, social e governamental que garanta que os conflitos permaneçam confinados dentro de limites prescritos. Certo, os mesmos elementos contextuais também podem restringir exageradamente o âmbito da concorrência. A questão, portanto, é como proporcionar um contexto suficientemente forte para conter a concorrência, mas não tão poderoso que a prejudique, e não desconsiderar o papel e a dinâmica dos fatores contextuais morais, sociais e governamentais (capítulo 12).

O padrão estabelecido de relações coletivas, a estrutura das coletividades, é um fator importante para determinar se o contexto da competição

será devidamente favorável ou indevidamente restritivo. Embora as estruturas coletivas tenham muitas facetas, uma das principais é explorada aqui para destacar o tipo de análise necessária: as relações entre transações econômicas e poder político. Os neoclássicos têm assinalado que a concorrência é prejudicada quando alguns competidores acumulam poder econômico. A acumulação de poder político por atores econômicos, bastante comum, é similarmente disruptiva em relação à competição. Portanto, além de buscar garantir que o governo do contexto se abstenha de exercer indevidamente seu poder de intervir no mercado, aqueles que defendem a competição devem estabelecer condições que impeçam que concorrentes econômicos poderosos usem seu poder político (poder sobre o governo) para minar a competição – por exemplo, para evitar que grandes corporações pressionem as legislaturas a modificar leis que tirem empresas menores da concorrência. Desenvolver estruturas capazes de limitar o poder político dos concorrentes acaba sendo tão importante para sustentar a competição quanto impedir grandes concentrações de poder econômico (capítulo 13).

Uma vez que essa linha de análise se encontre bem desenvolvida, seremos capazes de entender as condições sob as quais os indivíduos, trabalhando uns com os outros, podem reformular as coletividades das quais fazem parte (seu Nós) e torná-las mais responsivas às suas necessidades e aspirações.

CAPÍTULO 11

(MACRO)RACIONALIDADE COLETIVA

INTRODUÇÃO À MACRORRACIONALIDADE

⟨245⟩

O paradigma neoclássico celebra o indivíduo; a economia neoclássica afirma que os indivíduos são e devem ser os tomadores de decisão. A unidade de tomada de decisão é a pessoa. O papel das forças históricas e sociais e o significado da comunidade e de outros fatores coletivos (ou macro, “emergentes”) são amplamente ignorados por esse enfoque. O paradigma estipula “a primazia teórica dos atores individuais, e não das coletividades sociais [...]. A unidade de ação individual é tomada [...] [como] existente antes e independentemente de instituições sociais mais amplas e entendida como o gerador autônomo de seus próprios fins. A realidade social é entendida como composta por muitos desses atores individuais [...]”. (ASHLEY, 1984, p. 243) Crouch (1979, p. 24) afirma: “para explicar o comportamento humano, a atenção deve estar focada no indivíduo. É sempre um indivíduo que faz escolhas e age”. Da mesma forma, psicólogos neoclássicos tendem a limitar sua atenção ao comportamento individual; e, na medida em que eles buscam causalidade, a procuram dentro do indivíduo. Assim, normalmente, os estudos de defeitos congênitos acerca da capacidade das pessoas de raciocinar se concentram em preconceitos intracognitivos, individuais.

Em contraste, é um pressuposto central dos sociocientistas que as coletividades sociais (como comunidades locais, grupos étnicos e raciais e movimentos sociais) são atores centrais; e que os elementos da maior parte das decisões e deliberações – coleta de informações, processamento, desenho de inferências e formação de julgamentos – são profundamente afetados e podem ser explicados em ampla medida por processos e estruturas coletivas (instituições e organizações). Além disso, a tomada de decisão e a deliberação individuais ocorrem, em grande parte, em contextos definidos coletivamente, ainda que infrequentes começos genuinamente individuais (incluindo modificação de estruturas coletivas e formação de novas, por indivíduos) sejam desproporcionalmente importantes para seu pequeno número. Acima de tudo, grande parte da causalidade, grande parte do poder de explicação, como veremos, reside no nível macro, coletivo. Assim, se se pergunta sobre o motivo pelo qual os indivíduos preferem este ou aquele produto, por que “esperam” que alguns eventos sejam mais prováveis que outros (por exemplo, que a inflação cresça, e não as subvenções) ou por que escolhem uma determinada estratégia de risco ou de aversão ao risco, as respostas são encontradas em grande parte nas diferenças e dinâmicas dentro das várias coletividades sociais às quais esses indivíduos pertencem. Mesmo indivíduos excepcionais, como os inovadores ou empreendedores, que rompem com suas coletividades, devem ser vistos sob o pano de fundo dessas coletividades com as quais rompem. Em resumo, *coletividades sociais são importantes unidades de tomada de decisão, geralmente fornecendo o contexto no qual as decisões individuais são tomadas.* (Deve-se notar, por mais surpreendente e questionável que seja para os neoclássicos, que esse teorema é elementar e não surpreendente para os seguidores de muitos outros paradigmas, por exemplo, os utilizados pelos sociólogos e antropólogos tradicionais.)

Uma vez reconhecido devidamente o significado das coletividades, a pergunta “quão racional é o homem?” deve ser repostada para incluir a questão “quão racionais são as coletividades sociais ou até que ponto podem ser racionais?”. Certo, as coletividades *per se* não deliberam nem decidem. Porém, muitas coletividades sociais têm um setor organizado que proporciona capacidades à “sua” coletividade. Por exemplo, as sociedades têm governos, e os governos tomam decisões rotineiramente em nome das sociedades. Além disso, os governos são frequentemente reestruturados, entre outras razões, para torná-los instrumentalmente racionais e também, por implicação, as sociedades a que servem. De forma similar, os grupos étnicos têm associações e as profissões tem organizações comerciais ou profissionais. Muitas empresas são, de fato, coletividades (ou subcoletividades), cada qual equipada com

uma governança organizada. Realmente, a maioria das coletividades possui um ou mais instrumentos organizacionais usados para deliberar e decidir (em reuniões de conselho, assembleias de trabalhadores etc.). Sugerimos que, pelas razões indicadas a seguir, apesar das amplas opiniões em contrário, ao usar as organizações como instrumentos, *as coletividades são* (ou ao menos pode-se fazer que sejam) *mais racionais que seus membros individuais* na maioria das áreas de decisão, incluindo o comportamento econômico.

Enquanto os neoclássicos têm enfatizado demasiadamente a capacidade dos indivíduos de tomar decisões por si mesmos, alguns estudiosos das coletividades sociais enfatizaram demais o papel dos grupos e de outros fatores coletivos. Assim como o conceito neoclássico do indivíduo é subsocializado, o dos coletivistas é supersocializado, sendo que os indivíduos são percebidos como submersos em um Nós e meramente refletem seus grupos, ou mesmo são concebidos como incapazes de separar um teste de realidade de uma conformidade ao grupo, uma versão extrema do que foi chamado de “pensamento de grupo”. (JANIS, 1972; LONGLEY; PRUITT, 1980) Uma pesquisa de opinião sobre as descobertas das ciências sociais argumenta: “Para uma população como um todo, parece haver pouco desenvolvimento duradouro de opiniões, atitudes e crenças que sejam independentes das predisposições dos pais, grupos ou estratos, sendo baseada principalmente em dados ‘objetivos’ ou de análise ‘racional’ de informação e ideias”. (BERELSON; STEINER, 1964, p. 574) A posição defendida aqui é que, em muitas áreas, as coletividades (se adequadamente estruturadas) podem 1. tomar decisões mais racionais do que seus membros individuais (embora, repetindo, não necessariamente altamente racionais) e 2. que as coletividades têm mais peso na variação da tomada de decisão individual do que têm as características individuais. Os atributos individuais, sim, têm importância, mas simplesmente essa importância é secundária, e não primária e, menos ainda, o único fator explicativo.

É necessário repetir que a discussão a seguir busca proporcionar uma primeira aproximação, o mapeamento de um paradigma e uma agenda de pesquisa. Em muitas das questões exploradas em seguida, há vastos conjuntos de pesquisa e literatura teórica. Há inúmeras elaborações e qualificações que podem ser adicionadas a cada ponto. O objetivo aqui é apenas sugerir um enfoque geral. Evitar assuntos secundários, por mais importantes que sejam, é essencial para realizar a tarefa empreendida aqui.

PENSAMENTO COLETIVO

A unidade relevante na tomada de decisões

Em praticamente todas as ricas e importantes séries de estudos realizadas pela Prospect School, os sujeitos envolvidos são estudados individualmente, um de cada vez, deixando de lado seus laços “normais” de grupo. (Nos poucos estudos em que os agregados estão envolvidos, é um nome impróprio para referir-se às combinações *ad hoc* de indivíduos como grupos.) Como resultado, os sujeitos devem executar as tarefas cognitivas e tomar as decisões sem as dicas habituais – proporcionadas pelas coletividades sociais das quais são integrantes. É como estudar a direção em que um peixe nada e depois isolá-lo de seu cardume. Os aldeões não podem conversar com seus idosos, os adolescentes não podem consultar seus pares, os funcionários não podem dialogar com seus colegas de trabalho. Não é de admirar que os indivíduos estejam tão desorientados e tenham um desempenho ruim: além de quaisquer limitações intrínsecas que tenham, são privados dos fundamentos sociais de seu pensamento e tomada de decisão. Certo, em boa medida, os indivíduos internalizam marcos, procedimentos e heurísticas de suas coletividades e, portanto, são capazes, aparentemente, de tomar as decisões por conta própria. Mas, além do fato de recorrerem fortemente a diretrizes internas proporcionadas coletivamente, eles buscam continuamente – e estão acostumados a obter – dicas adicionais sobre o que pensar e o que escolher, além de reforços para assegurar que estejam “no caminho certo”, em acordo com suas coletividades.

«248»

Será que estamos sugerindo que os indivíduos que decidem com a ajuda de seu grupo sejam capazes de manter mais de oito fatos em sua memória de curto prazo e de calcular probabilidades corretamente etc.? Não. Mas encontrarão outras formas coletivas de lidar com seus defeitos cognitivos. O cônjuge lembrará parte do que esqueceram. Os membros do grupo corrigirão alguns dos erros mais graves. (“Você sabe”, dizem eles a quem tem medo de viajar de avião, que “é mais seguro do que andar de carro”.) Ou seja, defeitos cognitivos individuais são “corrigidos” *em parte* por grupos (embora, em algumas outras situações, os defeitos sejam exacerbados por grupos).

Ademais, as diferenças entre as coletividades representam uma boa parte das diferenças no que as pessoas sabem, quantas opções elas examinam, e assim por diante. Assim, em alguns grupos, espera-se que as pessoas calculem (por exemplo, comparando produtos ou consultando manuais ao fazer compras) ou recebam ajuda “especializada”, enquanto em outros grupos legitima-se um comportamento mais impulsivo. Ou seja, *o ponto em que alguém está*

“*satisfeito*” é, em grande parte, determinado socialmente. Em suma, a questão de quanto bem ou quanto pobremente as pessoas pensam e decidem deve ser repetida, estudando as pessoas dentro de seu hábitat *coletivo* natural.

Do rico conjunto da literatura que dá sustento à argumentação anterior, seguem alguns achados ilustrativos. Um estudo conhecido e frequentemente citado diz respeito ao movimento da luz. O experimento baseia-se no fato de que, quando um ponto de luz é projetado na parede ou na tela de uma sala escura, ao olho humano, parece como se vibrasse, embora não esteja se movendo em absoluto. Quando se solicita aos indivíduos que estimem o quanto a luz se move, são fortemente influenciados pelo que dizem os membros do grupo (em muitos casos, são colaboradores de quem conduz o experimento). (SHERIF, 1952; também ASCH, 1958)

Um comitê do National Research Council, ao revisar os achados sobre efeitos dos grupos na mudança do comportamento do consumo de energia, concluiu:

A participação em grupos sociais também é importante como fonte de inovação e de informação sobre energia. Um proprietário pode ter a ideia de instalar um termostato de relógio ao ver um na casa de um amigo ou vizinho; as informações decisivas sobre se o investimento é bom podem vir das experiências desse amigo ou vizinho. Quando isso acontece, a ação é descrita com mais precisão pela metáfora do contágio social, mesmo que o indivíduo racionalize sua ação em termos de retorno financeiro esperado. Como essa ação não é o resultado de uma pesquisa detalhada de informações e pode não produzir o benefício máximo esperado, ela não é racional no sentido formal. Pode até nem se aproximar da racionalidade formal – os indivíduos podem confiar em fontes que não aportam nenhuma informação precisa. (STERN, 1984, p. 63)

⟨ 249 ⟩

Pessoas em salas cheias de fumaça mostraram-se menos propensas a relatar uma emergência quando outros indivíduos (patetas) não reagiram do que quando estavam sozinhos. Ou seja, mesmo a percepção do perigo para si mesmo é afetada socialmente. (LATANÉ; DARLEY, 1968)

O paradigma neoclássico refere-se à transmissão de informações aos indivíduos como se os fatos pudessem falar por si mesmos, como sinais “objetivos” inconfundíveis, frequentemente vistos como inseridos no preço. De fato, numerosos estudos estabeleceram, acima de qualquer dúvida, que as fontes de informação escolhidas pelas pessoas (jornais ou TV, esportes ou páginas de negócios), a mensagem que ouvem e a forma como interpretam o que ouvem, bem como a conclusão a que chegam, são aspectos fortemente subjetivos e, em grande parte, socialmente moldados. (HOLZ; WRIGHT, 1979; KATZ;

LAZARFELD, 1955) (Para estudos sobre os efeitos dos grupos sobre a percepção dos consumidores, se alta ou baixa, ver Johnson e Andrews, 1971; sobre os efeitos do grupo na percepção do risco e de assumir riscos e sobre negociação e barganha, ver os estudos de Myers e Lamm, 1976.) De fato, se as pessoas sentem que têm ou não uma escolha a fazer – o que os psicólogos chamam de “atribuição de escolha” –, ela é em si mesma determinada grande parte social e culturalmente. (STEINER, 1980, p. 2) Mesmo o que é percebido como autointeresse é moldado pelo grupo.

Indivíduos isolados que controlam informações que fortemente sugerem, em bases racionais, que sigam um curso de ação tenso ou estressante – isto é, que requeira alto nível de motivação – muitas vezes ignoram as informações. É o que acontece com a maioria dos avisos de saúde, por exemplo (os fumantes *sabem* que não devem fumar). No entanto, uma vez que o curso de ação recomendado também recebe *apoio social*, do tipo fornecido por Alcoólicos Anônimos, os viciados em bebida alcoólica, em heroína, os que comem compulsivamente e os apostadores geralmente conseguem vencer sua dependência e repetir a decisão correta, resistindo repetidamente às tentações de violar o novo curso voltado à saúde. (Para uma visão geral da evidência e da literatura, consultar Janis, 1983.)

«250»

As coletividades não são “externalidades” ou ambientes enfrentados por indivíduos totalmente autônomos, totalmente livres para calcular se devem ou não atender seus sinais.

As coletividades discutidas aqui são parte integral do Eu dos envolvidos, como eles próprios são parte das coletividades. Os efeitos coletivos se processam, em parte, via internalização e ao proporcionar os contextos normativo-afetivos que as pessoas usam para formar suas deliberações e decisões. Os indivíduos, *em complemento*, podem também estar cientes de certas facetas das coletividades como forças externas. Todavia, como regra, os indivíduos não percebem que, mesmo considerando como lidar com as partes do mundo social que percebem, outras partes do mesmo domínio social moldam o que veem, como questionam, e assim por diante. Assim, uma pessoa pode calcular se deve ou não acompanhar colegas de trabalho próximos quando a fábrica é realocada levando em consideração o valor da camaradagem. No entanto, com o peso que se coloca nisso em comparação, digamos, com as necessidades dos filhos e o risco que implica a recusa em se mudar etc., essas decisões são inconsciente e socialmente modeladas. Ou seja, as coletividades “incidem” na tomada de decisões individuais, ao menos em parte, por meio de processos normativo-afetivos e, em parte, de maneiras que as pessoas não têm consciência e não conseguem controlar.

Finalmente, há que notar que existem amplas evidências a mostrar que, quando indivíduos, por um motivo ou outro, são afastados de todas as coletividades e isolados, seus pensamentos rapidamente acabam fortemente desorientados. (BERELSON; STEINER, 1964; KINKEAD, 1959; SROLE, 1975)

O âmbito social

A discussão até agora proporcionou uma primeira aproximação, uma simplificação intencional. Trata-se de um equivalente socioeconômico e uma contrassuposição ao conceito do indivíduo maximizador da utilidade racional, da economia neoclássica e de suas irmãs da psicologia. Uma aproximação mais estreita do comportamento real exigiria adicionar várias complexidades significativas. Uma refere-se ao fato de que muitos indivíduos são membros de mais de uma coletividade social, o que pode conduzir o pensamento e as escolhas de modos que são incompatíveis. Os cruzamentos resultantes podem, em certas circunstâncias, levar a um grau relativamente alto de individuação (ganhar graus de liberdade obtidos, não necessariamente de forma consciente, em uma coletividade para se afastar de outras). Mais comumente, porém, esse conflito causa estresse e reduz ainda mais o comportamento racional do indivíduo. Uma resposta comum é evitar a tomada de decisão.

Outra fonte de complexidade e de diferenças individuais reside no efeito de coletividades sem pertencimento, conhecidas como grupos de referência, ou seja, grupos cujos valores e padrões cognitivos atraem os indivíduos mesmo que deles não sejam membros. (HYMAN, 1942) Um recente estudo mostra como esses grupos influenciam o modo de julgar. Grupos de estudantes receberam dados de pesquisas que relatavam opiniões de grupos aos quais aspiravam ser membros. Os estudantes modificaram suas atitudes para adequar-se ao ponto de vista desses grupos (HALL; VARCA; FISHER, 1986). (Ver também as variadas definições do conceito e uma revisão dos achados sobre outros efeitos dos grupos de referência.) A razão pela qual os grupos de referência complicam ainda mais o mundo social é que um indivíduo que pertence a um ou mais grupos (por exemplo, imigrantes de primeira geração, trabalhadores de colarinho azul) pode aspirar e se relacionar com grupos de referência conflitantes (de segunda geração, classe média). Portanto, para entender as escolhas “individuais” de maneira mais completa, tanto o pertencimento a grupos como os grupos de referência devem ser levados em conta.

O papel dos grupos de referência é altamente relevante para a socioeconomia, incluindo o estudo da motivação para trabalhar, poupar e consumir. Em todas essas ações, os indivíduos não apenas se movem por quantidades

“reais” (as quantias que ganham, economizam etc.), mas também são afetados por aqueles com quem se comparam. Um aumento de US\$ 1.000 é alto se “todos” ganharem apenas um aumento de US\$ 500, mas é pequeno se todos os outros atingirem US\$ 2.000. Não é surpreendente, sob a concepção aqui desenvolvida, que, quando se introduziu o pagamento diferente para o mesmo trabalho (por exemplo, para comissários de bordo novos e veteranos que trabalhavam juntos), isso gerou fortes ressentimentos. (MASON, 1987) O mesmo vale, é claro, para mulheres e homens, negros e brancos, quando trabalham juntos e se convertem em grupos de referência comparáveis, senão idênticos.

Os grupos de referência também ajudam a explicar o conhecido *paradoxo de Easterlin*. Easterlin (1974) descobriu que a “felicidade” (o lado subjetivo do superobjetivo da utilidade ou satisfação do paradigma neoclássico – ver anteriormente) não está relacionada a renda ou riqueza. Pessoas em países pobres são aproximadamente tão felizes (ou infelizes) quanto pessoas em países muito mais ricos. Por exemplo, Easterlin observa que a Alemanha Ocidental, em 1957, tinha uma taxa de felicidade pessoal de 5,3 em 10 e um Produto Nacional Bruto (PNB) real *per capita* de US\$ 1.860, enquanto a Iugoslávia, com um PNB *per capita* real três vezes menor, em 1962, de US\$ 613, tinha uma taxa de felicidade pessoal de 5,0. No outro extremo da escala, a Índia, com um PNB *per capita* real de apenas US\$ 140, em 1962, tinha um índice de felicidade pessoal de 3,7, muito superior ao índice de 1,6 da República Dominicana, embora esta tivesse um PNB *per capita* real de US\$ 313. Dentro de cada país, no entanto, quanto maior é a renda *relativa*, mais felizes são os indivíduos que estão relativamente melhor. Essas observações encontram uma explicação no fato de que os grupos de referência são tipicamente limitados ao âmbito nacional e não alcançam países diferentes. As descobertas de Easterlin foram apoiadas por Duncan (1975): na região de Detroit, em uma amostra de pessoas cuja renda real aumentou 42% entre 1955 e 1971, não houve aumento significativo de felicidade, porque a renda do grupo de referência aumentou tanto quanto a dos indivíduos.

Uma teoria mais completa sobre as deliberações e a tomada de decisões deve incluir não apenas as coletividades contemporâneas, mas também as coletividades antecedentes, como são as de origem. Isso inclui coletividades em outro país, no caso de imigrantes; em diferentes partes do país, no caso da mobilidade geográfica, digamos, de Detroit a Houston; e no caso da mobilidade social, digamos, da classe trabalhadora para classe média ou vice-versa. (Complexidades adicionais incluem várias explicações psicológicas, especialmente o conceito de privação relativa. Sobre isso, ver Kaptyn e Wansbeek, 1982, e trabalhos ali citados. Para tentativas de explicação do mesmo fenômeno sob a ótica neoclássica, ver Abramowitz, 1979; e Frank, 1985.)

Resumindo, uma análise socioeconômica da deliberação e escolha começa não com o indivíduo, mas com as coletividades sociais das quais ele é membro. Ela busca explicação das diferenças na capacidade de tomar decisões racionais nas diferenças entre coletividades e nas mudanças dentro de cada coletividade ao longo do tempo. As diferenças individuais estão gravadas nesses contextos coletivos.

Seguindo-se a linha sugerida aqui, não se pode insistir o suficiente em que se assume que o *locus* principal da maior parte da causalidade está no nível macro, coletivo. Na medida em que alguém é apenas descritivo, pode-se descrever a escolha como sendo largamente resultado da agregação individual. Por exemplo, pode-se relatar que milhões de norte-americanos entre 1980 e 1985 compraram menos bebidas alcoólicas (ainda que seu preço tenha diminuído em relação à maior parte dos demais produtos) e mais alimentos saudáveis (embora seu preço pareça ter aumentado), como se esse comportamento fosse o resultado de uma agregação de inúmeras decisões individuais. No entanto, se alguém procura explicar ou prever tais tendências, o papel das autoridades de saúde pública, dos movimentos sociais, da educação pública, do governo e da mídia de massa – todos macrofatores – não podem ser ignorados: eles são fatores explicativos essenciais.

⟨253⟩

Inovação: o grande indivíduo?

Em nenhum lugar o mito do indivíduo como pensador e tomador de decisão está mais consagrado do que na discussão sobre empreendedorismo, criatividade e inovação. Essas atividades são representadas pela economia neoclássica, por grande parte da psicologia e pela literatura popular existente como ações individuais por excelência. As imagens de Alexander Graham Bell e Thomas Edison mexendo em seus laboratórios e lançando novos produtos, de telefones a toca-discos, estão profundamente arraigadas, tanto no paradigma neoclássico quanto na mentalidade popular. Segundo Schumpeter (1934, p. 93), o empreendedor possui três fatores motivadores: “[...] o sonho e a vontade de fundar um reino privado [...] a vontade de conquistar: o impulso de lutar [...]” e “[...] finalmente, há alegria de criar, de fazer as coisas [...]”. Indivíduos destacados, desde John D. Rockefeller a J. P. Morgan, de Cornelius Vanderbilt a Henry Ford, desempenham um papel fundamental na literatura da história da economia.

Há um elemento empírico nessas vívidas imagens: indivíduos excepcionais desempenham um papel-chave na inovação. No entanto, eles fazem muito menos do que lhes é frequentemente atribuído. E as condições sob as quais os inovadores abundam ou deixam de emergir residem, em grande parte, em

fatores normativo-afetivos e em outros fatores sociais, nas estruturas das coletividades sociais. Por exemplo, quanto menos uma cultura valoriza funções adaptativas (como crescimento econômico e produtividade), eficiência, tecnologia e ciência, e quanto mais valoriza a coesão social, estabilidade e religião, menos atividades inovadoras são esperadas. A relativa carência de inovação no Japão está ligada à sua estrutura social de forte coletivismo e autoritarismo, ao respeito aos mais velhos e à tradição.

Afirmar que a legitimação desempenha um papel fundamental na determinação do nível de inovação não é negar a importância dos incentivos econômicos, como o nível dos impostos sobre ganhos de capital e créditos tributários para investimentos em pesquisa e desenvolvimento. Não obstante, esses incentivos econômicos refletem a legitimação: por exemplo, o valor atribuído a tais atividades é um dos principais motivos que leva as legislaturas a concordarem em diminuir as taxas de impostos. Além disso, o tratamento tributário especial não apenas constitui um sinal de “preço”, mas também sinaliza sua legitimação. Assim, os benefícios fiscais podem proporcionar incentivos econômicos diretos e sinais de valores sociais.

A inovação geralmente requer, além disso, recursos gerados coletivamente, muito além dos meios e esforços da maioria das inovações individuais. Certo, algumas inovações são produzidas na mente, em uma pia da cozinha ou em uma garagem (por exemplo, a invenção do protótipo de produção em massa de computadores pessoais, o Apple). No entanto, a maioria das invenções, especialmente nas sociedades industriais avançadas, ocorre em ambientes coletivos especializados, por parte de equipes, e não de indivíduos, utilizando uma concentração de recursos, como no Bell Laboratory. (SCHMOOKLER, 1972)

Por último, mas não menos importante, sem a aprovação e o apoio coletivo, as inovações – mesmo que algumas pessoas as concebam – não decolam, no sentido de uma ideia ou protótipo que leva a um produto que ganha aceitação. Frequentemente, o mero acúmulo de novos conhecimentos ou de avanços técnicos é insuficiente; é necessária a aprovação da comunidade. De fato, *as inovações geralmente são mudanças significativas introduzidas no contexto e na estrutura normativo-afetiva de uma ou mais coletividades*. Por exemplo, a introdução dos estilos “japoneses” de gerenciamento de trabalho participativo implicou mudanças nas relações entre postos mais baixos e mais altos no *ranking* das empresas, e a introdução de bancos de dados automatizados reduziu o papel da gestão intermediária.

Em resumo, a atividade que comumente é considerada a mais individualista de todas as atividades economicamente relevantes, a inovação, parece ocorrer em grande parte em contextos favoráveis de fatores normativo-afetivos e

estruturas coletivas. E o destino de todas as inovações – incluindo as concebidas aleatoriamente por indivíduos independentes, em vez de planejadas e previstas coletivamente – depende de condições coletivas favoráveis de “decolagem”.

COMPARANDO A RACIONALIDADE COLETIVA E A INDIVIDUAL

A tomada de decisão por parte das coletividades organizadas é semelhante à das pessoas, igualmente bastante afetadas por fatores normativo-afetivos. Uma ilustração disso é a coletânea de estudos oficiais dos serviços de inteligência em diferentes países e períodos, que constatou que, caso após caso, avaliações das capacidades e intenções do inimigo e inferências delas extraídas eram profundamente influenciadas por preconceitos e pensamentos ilusórios. (MAY, 1984) As informações estavam frequentemente disponíveis, mas eram desconsideradas quando não se adequavam ao orgulho ou viés nacional, aos compromissos da elite e a outros fatores normativo-afetivos. Assim, o general Henry Wilson, diretor de operações militares do exército britânico antes de 1914, relatou ao governo que seis divisões britânicas teriam um efeito decisivo na Guerra Franco-Alemã, embora admitisse, em particular, que provavelmente “cinquenta seria pouco”. (MAY, 1984, p. 15) A Guerra do Vietnã foi muitas vezes atormentada, entre outras coisas, por avaliações de inteligência manipuladas, uma questão importante no caso CBS-Westmoreland.¹

⟨255⟩

Segundo, as bases lógico-empíricas dos tomadores de decisão coletivos geralmente são bastante limitadas. Não temos nenhuma divergência com os inúmeros estudos que mostram a qualidade sub-racional ou algo pior da tomada de decisões governamental (ver, por exemplo Stein, 1984; e Wildavsky, 1979, 1984) e o de várias organizações privadas, incluindo empresas (ver estudos citados no capítulo 10).

Com esse pano de fundo, estamos preparados para a pergunta: dado que ambos os tipos de atores – indivíduos e coletividades organizadas – são fortemente dominados por fatores normativo-afetivos e têm pouca capacidade lógico-empírica, qual racionalidade instrumental é mais baixa? A questão não

1 Em 1984, o general William C. Westmoreland, comandante-geral das tropas americanas no Vietnã entre 1964 e 1968, processou o jornalista Myron Leon “Mike” Wallace e a CBS por um documentário da emissora em que o general foi acusado de falsificar a “ordem de batalha”, alterando o número de soldados inimigos, e subestimar a força do inimigo. A investigação de Wallace mostrou que o exército e a CIA haviam sido silenciados pelo general e que haveria uma conspiração para suprimir a verdade. Anos depois, o general abandonou o processo (N. do T.).

é meramente teórica: está no cerne do equilíbrio entre política pública e tomada de decisão privada. (Há outras razões pelas quais se pode preferir a tomada de decisão privada do que a eficiência; no entanto, o argumento de que a tomada de decisão privada é eficiente geralmente é esgrimido a seu favor.)

Uma razão pela qual podemos esperar que a tomada de decisão coletiva organizada possa ser ainda mais deficiente do que a dos indivíduos, em média, é que, muitas vezes, há diferenças significativas nas coletividades quanto à seleção de objetivos a serem servidos e os valores que proporcionam o contexto normativo-afetivo e conduzem a seleção de meios. Temos visto que os indivíduos não são o conjunto unitário, ordenado e internamente consistente de preferências que os neoclássicos supõem; os indivíduos são internamente conflitantes, ambivalentes e mutáveis. As coletividades são muitas vezes mais, porque, além de conter conflitos interiores aos indivíduos, há diferenças entre as subcoletividades que dificultam a tomada de decisão. Isso é evidente no fato de que aquelas coletividades que possuem um consenso relativamente alto quanto aos objetivos a serem perseguidos – e quanto aos fatores normativo-afetivos que afetam a seleção de meios – são muito mais capazes de tomar decisões do que as coletividades em conflito. Um exemplo disso são as dificuldades encontradas pelos sindicatos em lidar com a gestão quando estão divididos internamente, seja por causa de uma disputa entre facções ou por conflitos entre dois ou mais sindicatos, cada qual apelando para a mesma base coletiva.

« 256 »

Por outro lado, há diversas razões a sugerir que as coletividades organizadas podem deliberar e decidir com mais eficiência em *muitos* subconjuntos importantes de questões (embora não todas) que o indivíduo médio e, possivelmente, com mais eficiência do que a maioria dos indivíduos. São as seguintes:

1. Quando comitês executivos, gestores e suas equipes de apoio, conselhos corporativos e outros órgãos de tomada de decisão deliberam e decidem, muitas vezes, *mais freiam do que exacerbam os impulsos uns dos outros*, em parte porque leva tempo e esforço para construir ação em grupo e em parte porque têm tendências incompatíveis (por isso, mutuamente limitadas). Enquanto um líder carismático pode provocar um frenesi na multidão e depois alimentar-se dele, isso é raro nas coletividades organizadas.
2. Os membros divergentes trazem ao processo de tomada de decisão maiores quantidades e variedades de conhecimento do que qualquer um dos membros individuais pode dominar. Além disso, os grupos podem considerar mais opções do que um indivíduo. Enquanto cada

indivíduo consegue reter apenas quatro a oito fatos em sua memória de curto prazo, um grupo pode mobilizar muitos mais.

A sugestão de que o tempo de atenção das organizações é tão limitado quanto o dos indivíduos (STERN, 1984, p. 112) nos parece insustentável. É muito diferente, digamos, em uma movimentada torre de controle do aeroporto, se há um controlador ou vários que dividem o céu em setores, cada qual concentrado em um, e ainda outros atuando como supervisor e coordenador, e outros como solucionadores de problemas ou reservas estratégicas a serem mobilizados quando um setor em particular estiver sobrecarregado.

3. As coletividades organizadas podem institucionalizar considerações distintas através da divisão intelectual do trabalho e da atenção. Se uma decisão exigir várias habilidades altamente especializadas, uma equipe – especialmente se a divisão do trabalho for estrutural e não *ad hoc* – provavelmente tomará uma decisão mais racional do que a maioria dos indivíduos. Além disso, considerações que tendem a ser negligenciadas por um indivíduo podem ser assumidas como responsabilidade específica de um membro da equipe. Por exemplo, em muitas empresas, há uma tendência na tomada de decisões da alta gerência de negligenciar considerações éticas e de assuntos públicos. A nomeação de comitês especiais da administração – por exemplo, comitês de auditoria interna – aumenta a atenção para essas considerações. (Os comitês de auditoria são compostos por conselheiros independentes da administração e existem para ajudar o conselho administrativo a cumprir suas responsabilidades de supervisão em relatórios financeiros e controle interno. A prática cresceu no período pós-Watergate devido ao aumento da pressão sobre a administração para elevar os padrões éticos corporativos.) Do mesmo modo, é menos provável que as considerações sobre assuntos públicos sejam negligenciadas quando institucionalizadas em uma divisão separada, especialmente se o chefe da divisão for incluído nos principais órgãos de tomada de decisão.

Embora existam apenas alguns estudos de coletividades organizadas sob o ponto de vista das questões aqui discutidas, há muitos estudos experimentais de pequenos grupos que se concentram no assunto em questão. Suas descobertas são variadas e se encontram influenciadas por detalhes de seu desenho. No entanto, na medida em que alguma descoberta comum pode ser obtida a partir desses estudos é que, quando não há uma resposta presumivelmente

correta, quando é necessário julgamento, “os grupos tendem a se sair ‘melhor’ do que o indivíduo médio, mas menos bem do que o ‘melhor’ membro”. (MCGRATH; KRAVITZ, 1982, p. 203)

Também é relatado que os grupos são melhores em checar erros em que as tarefas podem ser subdivididas e na resolução de problemas que exigem uma variedade de habilidades, bem como grupos em que a quantidade de “produção” é significativa. (MCGRATH, 1978, p. 660) De forma similar, uma pesquisa realizada em 1983, com 241 clubes de investimento, mostrou uma taxa de lucro anual em nove anos de 28%, aparentemente melhor do que a de muitos indivíduos. (POWER, 1984) Na maioria dos trabalhos de P&D, a necessidade de confiar nas equipes de pesquisa, em vez de encontrar “gênios” individuais, está bem consolidada. (Um marco detalhado para conceituar o papel dos processos de grupo que afetam o nível de seu desempenho e uma extensa revisão de inúmeras descobertas é fornecido por Hackman e Morris, 1975.)

Há algumas subáreas em que se tem verificado que o desempenho individual é superior. Os grupos são inferiores aos indivíduos que trabalham sozinhos no caso da busca de soluções “criativas” e na solução de problemas “Eureca” – definidos como problemas para os quais existe uma resposta clara e correta, mas, uma vez encontrada, é intuitivamente imperiosa. (LAUGHLIN, 1980) Mas, tudo considerado, a tomada de decisões pelas coletividades organizadas parece exibir um nível mais alto de racionalidade instrumental do que a média e do que a maioria dos indivíduos.

« 258 »

A ESTRUTURA DA RACIONALIDADE

O paradigma neoclássico, cujo individualismo radical é reducionista por negar o papel das coletividades, também ignora a importância das estruturas e opta por ver as coletividades como agregados de decisões individuais. (Ver, por exemplo, a discussão sobre a origem das regras na seção “Organizações (e instituições) enquanto regras”). Em contraste, a posição aqui assumida é a de estruturalismo deontológico, por ser produtiva a premissa de que existem macropropriedades significativas e não redutíveis, entre as quais a estrutura das coletividades é essencial. Estruturas são padrões duradouros de relações entre as partes componentes (ou membros) definidas por atributos do todo. Assim, as relações entre indivíduos que trabalham em ambientes com íngremes relações hierárquicas diferem fortemente daquelas em que trabalham com estruturas altamente descentralizadas (ou “planas”), não em razão dos atributos pessoais, mas em

virtude das formas sistemáticas pelas quais a organização distribui entre eles poder, bens e acesso à informação.

Estruturas são comuns no campo social. Nas famílias nucleares, proporcionam uma forma para as relações entre os cônjuges e entre eles e seus filhos. Afetam as relações entre grupos étnicos, raças e classes na comunidade. Influenciam profundamente o equilíbrio entre o Eu e o Nós dentro de qualquer sociedade e período histórico. E, veremos, influenciam profundamente o papel dos mercados na sociedade e na política, bem como o funcionamento interno do mercado.

Aqui, a relação da estrutura com a racionalidade é explorada de maneira preliminar. Nenhuma tentativa é feita para especificar as relações, mas, como uma primeira aproximação, são citadas conclusões que ilustram as maneiras pelas quais coletividades estão estruturadas e influenciam fortemente o nível de macrorracionalidade. Atividades de P&D são utilizadas para ilustrar a tese geral.

A exposição pressupõe que as atividades de P&D buscam aprimorar a racionalidade, encontrando maneiras mais eficientes de atender aos objetivos existentes. Certo, nem todo ato de P&D é racional, no sentido usado aqui (por exemplo, alguns são exercícios na construção de imagens). No entanto, vistos *in totum*, parece apropriado classificar os esforços de P&D como esforços para aprimorar a racionalidade instrumental.

O que determina o nível de desempenho de P&D? Os estudos de inícios dos anos 1950 focaram os atributos individuais, incluindo traços de personalidade (por exemplo, Roe, 1952), QI e objetivos pessoais. (BARTH; VERTINSKY, 1975) Em meados de 1960, a atenção voltou-se para os benefícios da realização dos trabalhos de P&D em grupos ou equipes de pesquisa. (FARRIS, 1978) No entanto, como Cheng (1984, p. 161) aponta, grande parte dessa pesquisa se preocupava com “pesquisadores em ambiente de equipe, e não das equipes de pesquisa em si”, ou seja, não propriamente do papel da estrutura. Somente em meados da década de 1970 a atenção se concentrou em fatores estruturais, apoiando-se na “premissa de que a atividade de pesquisa contemporânea não é mais uma empresa individual”. (CHENG, 1984, p. 162; CHENG; MCKINLEY, 1983, p. 86) Os fatores estruturais significativamente correlacionados com o desempenho de P&D são: padrões de controle (grau de hierarquização), comunicação e coordenação. A seguir, discute-se cada um deles.

Desafiando a aplicabilidade universal da noção weberiana acerca da virtude da organização hierárquica da divisão complexa do trabalho, os estudos sugerem que, para que as estruturas sejam eficientes, os *padrões de controle* devem variar para corresponder à natureza específica da tarefa e ao ambiente em que

é realizada. Assim, normalmente, quando a incerteza é alta, a necessidade de informação aumenta. Sob essas condições, as estruturas hierárquicas tendem a ficar sobrecarregadas devido aos seus limitados recursos de processamento de informações. Daí a necessidade de confiar em estruturas relativamente “planas” (não hierárquicas) que incrementam a capacidade de entrada e o processo de informações. (DAFT; MACINTOSH, 1981; GALBRAITH, 1973) Presumivelmente, sob condições opostas, estruturas mais hierárquicas funcionam.

Um estudo acerca de 13 equipes de pesquisa em um grande laboratório industrial mostra que quanto maior o *nível de comunicação entre as equipes*, maior o desempenho da pesquisa. (KATZ; TUSHMAN, 1979) A mesma constatação é relatada em um estudo com 1.131 cientistas trabalhando em 11 diferentes laboratórios acadêmicos, industriais e governamentais. (PELZ; ANDREWS, 1966) A comunicação, por sua vez, não é aleatória. É afetada pelo modo como as equipes de pesquisa são estruturadas. Em que pesem as inúmeras descobertas sobre o assunto, o que sobressai é o desempenho pobre dos canais centralizados (nos quais a comunicação deve fluir de cada ponto para o centro e dali é distribuída para os demais pontos) em comparação com os canais laterais, nos quais a informação flui livremente de um ponto a outro. (GLANZER; GLASER, 1961; SHAW, 1964)

«260»

Um importante estudo sobre *coordenação* abrange 127 equipes de 33 organizações de pesquisa acadêmicas, industriais e governamentais. As relações entre coordenação e qualidade do produto são examinadas em equipes nas quais as tarefas são julgadas exigindo graus variados de interdependência. Verificou-se que tanto a qualidade como a quantidade da produção de P&D estão fortemente correlacionadas com o nível de coordenação; e as relações são mais fortes quanto maior o grau de interdependência. (DAILEY, 1980)

Essas descobertas estão longe de surpreender. Ao contrário, elas tendem a confirmar as observações cotidianas acerca dos méritos da descentralização, comunicação e coordenação, particularmente em tarefas intelectuais. O significado, no entanto, parece exigir um realce: os achados ilustram que as estruturas que as coletividades proporcionam ao trabalho intelectual afetam o nível de sua racionalidade instrumental.

CAPÍTULO 12

COMPETIÇÃO ENCAPSULADA

A TESE DA ENCAPSULAÇÃO

⟨261⟩

A livre competição (o mercado) é o macroconceito fundamental da visão neoclássica do mundo econômico, visto como autônomo e autoperpetuante. Por trás de várias definições formais e notações matemáticas, há uma ideia bem conhecida: a noção de Adam Smith de que, na medida em que cada ator no mercado persegue seu próprio objetivo, o resultado não será um conflito destrutivo, mas, pelo contrário, um processo automaticamente harmonioso e um sistema autoperpetuante. Além disso, as trocas – que são o que constitui o mercado – organizam o uso dos recursos da forma mais eficiente possível, sem intervenção externa. A manutenção da estabilidade e da ordem foi também “implicitamente assumida e, portanto, totalmente ignorada; ou, alternativamente, se toma a ordem como explicitamente dada”. (SCHOTT, 1984, p. 2; THURLOW, 1983, p. 231)

Em contraste, o paradigma Eu&Nós vê a competição, o mercado e, inclusive, a economia como um subsistema aninhado em um contexto social mais abrangente. E assume que a competição não é autossustentável; sua própria existência, bem como o âmbito das transações por ele organizadas, depende em grande parte dos fatores contextuais, a “cápsula” social dentro da qual a competição ocorre.

Dizendo de outro modo, os neoclássicos valentemente tentam lidar com a necessidade de regras para o jogo – isto é, da competição – gerando-as internamente, ao vê-las emergindo de indivíduos racionais automaximizadores, que buscam melhorar suas relações. Todavia, como indicado anteriormente, não há razões históricas ou lógicas para supor que indivíduos totalmente formados precederam a comunidade ou regras compartilhadas. De fato, argumentou-se que os indivíduos não existiriam se não houvesse comunidades e regras. E, longe de serem definidas pelos indivíduos, a formação das regras e suas mudanças são, em grande parte, determinadas por fatores e dinâmicas coletivas. Esses fatores devem ser estudados em si mesmos e não podem ser derivados da agregação de microprocessos.

Vemos a cápsula social e a competição como conceitos diferenciadores, como variáveis, no sentido de que, diferentemente da competição perfeita – que ou existe ou está ausente –, a competição encapsulada (como a racionalidade instrumental) existe em variados graus e formas, alguns dos quais são mais construtivos que outros. Para explicar esse conceito socioeconômico, os fatores que constituem a cápsula são examinados a seguir com mais detalhes. Antes, porém, há que se tratar brevemente da busca neoclássica do “segundo melhor” conceito de competição.

⟨ 262 ⟩

A BUSCA NEOCLÁSSICA DO “SEGUNDO MELHOR”

Ampla parte das análises econômicas neoclássicas assume que as transações contempladas e as relações exploradas ocorrem em contextos de concorrência perfeita. (MARRIS; MUELLER, 1980, p. 32) Porém, os mundos reais em que as transações econômicas acontecem e em que são dados os conselhos de política econômica não são perfeitamente competitivos. Aqueles que não estão familiarizados com os estudos sobre o “segundo melhor” podem sentir que seja possível aplicar de forma saudável os achados, lições e *insights* desenvolvidos para o “mundo” da competição perfeita, à realidade, e as conclusões simplesmente deveriam ser adaptadas. Por exemplo, assume-se que, em um “mundo” com concorrência perfeita, as empresas que estabelecerem preços acima do mercado serão expulsas, e um mundo menos competitivo pode-se esperar que elas resistirão por algum tempo. No entanto, essa claramente não é a conclusão da economia neoclássica, pelo menos na medida em que presta atenção aos estudos do “segundo melhor”. Isso requer alguma elaboração.

Economistas, desde os primeiros trabalhos de Walras (1954) até as realizações posteriores de Debreu (1959), preocuparam-se sobre como especificar

os pré-requisitos da concorrência perfeita. Embora as listas variem sobre o que é necessário, os seguintes elementos costumam ser incluídos: a maior empresa de qualquer setor industrial não fará mais que uma pequena fração das vendas (ou compras) do setor; as empresas agirão independentemente uma da outra; os atores têm conhecimento completo das ofertas de compra ou venda; a mercadoria (vendida e comprada no mercado) é divisível e os recursos são deslocáveis entre os usuários (Stigler, 1968, p. 181-182; para uma discussão formal do modelo de Walras e pontos relacionados, ver Malinvaud, 1972, p. 138-143; ver também Bohm, 1973, p. 128-142).

Os economistas há muito reconhecem que os pré-requisitos da competição perfeita nunca podem ser satisfeitos e, o mais importante, que quando um deles está faltando, os benefícios da competição perfeita podem não estar disponíveis. Isso foi destacado em um artigo magistral, muitas vezes citado, de Lipsey e Lancaster (1956), que assinalam que a capacidade de um mercado alcançar uma concorrência perfeita depende de atender a todas as condições do ótimo de Pareto. Lipsey e Lancaster (1956, p. 11) acrescentam: “É sabido que a obtenção de um ótimo de Pareto requer o cumprimento simultâneo de todas as condições ótimas”. Os autores indicam ainda que, se uma das condições não puder ser atendida, “as outras condições paretianas, embora ainda sejam atingíveis, em geral não são mais desejáveis”. (LIPSEY; LANCASTER, 1956, p. 11) Um padrão ou modelo diferente é, por isso, necessário.

⟨263⟩

Conclui-se que, quando uma economia caminha em direção à concorrência perfeita – digamos, como resultado da desregulamentação de um setor –, não se pode supor que esse passo vai trazer alguns dos benefícios da concorrência perfeita. A competição é perfeita ou não; como a gravidez, não acontece em graus. Ou, em outras palavras, muitos processos no mundo real parecem seguir uma trajetória curvilínea, não linear. Ou seja, as estradas que levam à terra da competição perfeita geralmente não avançam em linha reta, mas estão cheias de altos e baixos. Por exemplo, pode-se sofrer algumas perdas à medida que se passa, digamos, de um setor altamente regulamentado a outro menos regulamentado. Os benefícios esperados da desregulamentação, pode-se supor sensatamente, serão encontrados somente quando a situação “bendita” for alcançada. Portanto, o argumento frequentemente formulado em favor da desregulamentação desta ou daquela indústria, em nome dos benefícios do mercado livre, é válido apenas se se assume que a desregulamentação da indústria em questão será seguida em breve pela desregulamentação de todas as outras indústrias e a introdução de todos os outros elementos de um mercado livre. A promessa muitas vezes feita de que o setor específico,

seus clientes ou a economia serão beneficiados – independentemente do que acontecerá em outras partes do sistema – não é apoiada pela teoria econômica.

Os mesmos aspectos são ilustrados por estudos sobre o comércio internacional. Os defensores do livre comércio argumentam que, se certas barreiras ao comércio forem reduzidas, haverá melhorias na economia mundial. Porém, estudos de Ozga (1955) mostraram o efeito oposto. Ozga (1955, p. 499) conclui que:

em um mundo constituído por diferentes países, cada qual com seu próprio sistema de tarifas, a remoção de algumas tarifas, independentemente de serem preferenciais ou não, pode levar tanto a aproximar-se quanto a distanciar-se da distribuição ótima dos recursos produtivos mundiais. E isso significa que é impossível dizer, a priori, se no mundo de hoje o estabelecimento de uma área de livre comércio em parte dele, digamos na Europa Ocidental, ou uma redução geral de tarifas por um país, digamos nos Estados Unidos, não acompanhada de uma remoção completa de todas as tarifas e do livre comércio mundial, produziria uma renda maior ou menor no mundo como um todo.

Viner (1950) chegou à mesma conclusão.

« 264 »

O campeonato de livre comércio é o item de política pública em que os economistas concordam mais do que em qualquer outro. (KEARL et al., 1979) É um artigo de fé dentro da disciplina de economia e em grandes segmentos do público em geral. O pensamento sobre o assunto, no entanto, sofre de uma confusão entre o comércio que é livre – isto é, em um sistema mundial totalmente competitivo – e um comércio que é relativamente menos gerenciado, um comércio mais livre. Há pouca ou nenhuma base na teoria econômica para o argumento de que o comércio que é, digamos, três quartos livre será mais eficiente do que o comércio que é meio livre, e assim por diante. Pode ser que sim, pode ser que não. O modelo de concorrência perfeita simplesmente não lida com situações parciais. Outros economistas assinalaram o mesmo ponto em relação a outras atividades econômicas, incluindo finanças públicas e concorrência monopolista. (CHAMBERLIN, 1948, p. 214-215) Trabalhos recentes proporcionam mais aportes à mesma tese. (NEWBERY; STIGLITZ, 1984)

Lipsey, Lancaster e outros concluem que não é possível derivar os atributos dos “segundos melhores” sistemas do modelo de competição perfeita. Eles não são apenas compostos por “menos” dos elementos constituintes que resultam em um sistema perfeito; eles têm sua própria lógica interna e estados de equilíbrio. Segue-se que os modelos do “segundo melhor” devem ser encontrados ou formulados de algum outro modo. Várias tentativas foram feitas por

economistas para desenvolver tais modelos, sob rótulos como “competição viável”, “competição monopolista” e “mercados disputados”. Nenhum deles alcançou um desenvolvimento sequer aproximado dos detalhes e da sofisticação do modelo de competição perfeito. Este último continua sendo amplamente utilizado, não apenas em exercícios teóricos, mas também em tentativas de lidar com situações do mundo real que estão longe de ser perfeitamente competitivas. O termo “competição imperfeita” é, algumas vezes, usado para sugerir que a realidade é “suficientemente próxima” do modelo para permitir que sejam ignoradas essas imperfeições; mas, com efeito, veremos que muito mais que pequenos desvios são comuns. Em outras palavras, é necessário um modelo diferente. Até agora, não foi encontrado dentro dos limites do paradigma neoclássico. A seguir, apresentamos nossa contribuição à evolução de tal concepção, baseada em trabalhos anteriores em sociologia, ciência política e economia, estudando a cápsula social e suas relações com o mercado.

INTRODUÇÃO À COMPETIÇÃO ENCAPSULADA

A concepção socioeconômica de competição é uma ciência social, cibernética, teoria de sistemas. (ETZIONI, 1968) Aqui também, por trás dos termos e teoremas formais, reside uma ideia central: *a competição é uma forma de conflito, um conflito contido*. Em contraste com o pressuposto de Adam Smith da mão invisível, a socioeconomia assume que os interesses e atividades divergentes de vários indivíduos não se combinam automaticamente para formar um todo harmonioso. Portanto, são necessários mecanismos específicos para proteger a competição, manter os conflitos dentro de limites e impedir que aumentem até o ponto de autodestruição.

Dizendo de outro modo, como vimos em nossa discussão sobre a tomada de decisões em nível individual, no capítulo 6, que as considerações lógico-empíricas são realizadas em contextos normativo-afetivos, também vemos que no nível macro essa competição (como um domínio da racionalidade e dos meios instrumentais) ocorre dentro de um contexto social (que estabelece fins e meios). E a competição serve para promover a organização social enquanto ela permanece no contexto e não se torna o contexto, assim como a racionalidade pode melhorar os meios, mas não é um fim em si mesma. E, assim como no nível individual, os fatores normativo-afetivos que afetam a seleção de meios não são meramente “restrições” nem um custo (ver seção “O papel dos valores normativos”), mas desempenham um papel positivo.

Assim, o contexto social que limita o âmbito da competição não é apenas uma fonte de restrições de mercado, mas também uma condição prévia da sua capacidade de funcionar.

O contexto interno e, portanto, os *subsistemas* em questão, supõe-se que sejam não inteiramente competitivos e tampouco não competitivos, mas variam quanto à finalidade do comportamento organizado por regras competitivas. Por exemplo, essas regras governam mais relações entre estranhos do que entre parentes e são consideradas, em muitas sociedades, como mais apropriadas ao comércio e ao esporte do que para relações sociais. Dentro da economia norte-americana contemporânea, a competição é mais forte em alguns setores (por exemplo, na indústria de restaurantes) do que em outros (por exemplo, nas empresas de eletricidade). E as sociedades diferem quanto à eficácia dos mecanismos que contêm e sustentam o comportamento competitivo.

Para desenvolver uma concepção viável de competição, é preciso ir além da oposição conceitual entre “livre competição” e “intervenção do governo”, uma oposição que leva a supor que todas as intervenções são de governo, que todas as intervenções são prejudiciais e que a competição sem limites pode ser sustentável. As dicotomias são a desgraça do discurso intelectual e acadêmico. Típica é a noção de que a competição é “voluntária” e, portanto, “boa” (desconhecendo que a maioria das trocas ocorre entre não iguais em poder econômico, social e político e, portanto, é parcialmente coagida) e que o governo é “coercitivo” e, portanto, “ruim” (desconsiderando que o governo geralmente é persuasivo ou usa incentivos econômicos em vez de força e que a cápsula é apenas parcialmente governamental). A competição, como a racionalidade, deve ser tratada como um conceito diferenciador; a questão é que níveis de competição (especialmente medidos pela finalidade das atividades que abrangem) são eficientes e alinhados aos próprios valores, em vez de destrutivos.

De acordo com a linha de argumentação socioeconômica apresentada aqui, a competição (como modo de conflito) pode ser preservada apenas dentro de certos limites ou contextos coletivamente definidos. Isso vale para todas as formas de conflito (por exemplo, os valores nacionais que mobilizam contra a Guerra Civil estabelecem as fronteiras para os enfrentamentos políticos internos “toleráveis”), incluindo a competição econômica (por exemplo, valores que proíbem o uso de meios violentos entre concorrentes ou meios ilícitos, como espionagem industrial). Os mecanismos específicos que limitam a competição para impedir sua autodestruição serão explorados em breve.

É preciso também estabelecer, ao mesmo tempo, as condições sob as quais os mesmos fatores que sustentam a competição, mantendo-a dentro de

limites, infundem o âmbito definido pela sociedade como zona legítima de competição (semelhante à zona individual lógico-empírica legítima, discutida anteriormente), violam sua autonomia e minam a capacidade dos atores dentro dessa zona de seguir sua lógica. Em suma, semelhante a uma reação nuclear, a competição adequadamente limitada pode ser vista como uma força construtiva importante; quando liberada, torna-se altamente destrutiva; quando reprimida, provavelmente, perde seu poder e, inclusive, pode extinguir-se. A linha de análise desenvolvida aqui baseia-se em análises sociológicas anteriores que tratam a economia em seu conjunto (e não apenas a competição) como um subsistema “limitado” por ou “integrado” a um sistema social. (ETZIONI, 1965; GRANOVETTER, 1985; PARSONS; SMELSER, 1956; POLANYI, 1957; SWEDBERG, 1987)

O teorema socioeconômico elaborado aqui é ilustrado por um tratamento de desregulamentação. Os economistas neoclássicos tendem a apoiar a desregulamentação baseando-se na noção de que, se houver menos intervenção no mercado, a economia será mais eficiente. Os estudos do “segundo melhor” deveriam ter dado uma pausa a esses economistas, porque não há razão para sustentar que a desregulamentação parcial (de algumas indústrias, em alguns países) trará os benefícios esperados; e a desregulamentação total, ou mesmo quase total, é inatingível. Além disso, se a desregulamentação total fosse de algum modo milagrosamente alcançada, o modelo de competição perfeita ainda não se aplicaria, devido a vários *outros* fatores restritivos. E quanto mais irrestrita se torna a competição, mais intensamente se percebe a necessidade de se preocupar com a cápsula, com as regras do jogo. Isso, por sua vez, leva à questão de quais fatores explicam as forças relativas da cápsula, porque os atores econômicos *não* seguem automaticamente regras que descobrem que, de algum modo, servem ao seu próprio interesse no longo prazo. E deontologicamente, cabe recordar, o serviço a outros valores que não a eficiência – segurança, por exemplo – não pode ser deixado nas mãos do mercado.

Para ficarmos com o exemplo em questão, a noção de que os atores econômicos não comprometem a segurança (e outros bens públicos) porque esse desrespeito aumentaria seus custos de longo prazo – por exemplo, acidentes aumentam os custos das apólices de seguros – ignora o fato de que, a menos que as normas exijam a aquisição de seguros, muitos atores econômicos não irão adquiri-los. A falta de atenção à segurança é particularmente evidente no setor de transporte desde a desregulamentação dos anos 1980 (nos Estados Unidos). As empresas de transporte pressionam seus motoristas a dirigir mais horas e mais rápido, além de descuidar da manutenção dos caminhões.

Quando ocorrem acidentes graves e a carteira de motorista é revogada em um estado, os motoristas usam carteiras de outros estados. Em resumo, uma regulamentação fraca ou inadequada permite que os atores econômicos escapem das consequências econômicas de agir contra o bem comum.

O mesmo princípio pode ser ilustrado com o estudo das queixas acerca dos efeitos deturpadores da emissão de quantias inadequadas de licenças para táxis (“medalhões”) na cidade de Nova York. Nas décadas de 1920 e 1930, não havia tal regulamentação. Havia um excesso de táxis, que entupiam as ruas e levavam a uma guerra de preços, que mantinham as tarifas tão baixas que os motoristas mal conseguiam ganhar a vida e os proprietários não conseguiam pagar seguro ou manutenção. (NEW YORK TIMES, 10 mar. 1985) Em resumo, frequentemente, quando bens públicos estão envolvidos, *alguma* medida de regulamentação parece necessária.

Além disso, são necessárias regras para preservar não apenas a competição, mas também os competidores. A competição totalmente irrestrita – conflito total – tende a se autodestruir. Tal competição leva as empresas a reduzirem seus investimentos em P&D, em ativos de capital e manutenção e as pressiona a empregar meios ilícitos ou ilegais (ou ambos). Isso pode levar a uma “guerra” do tipo “capturar tudo o que puder”, que força a comunidade a reagir ou leva à destruição de inúmeros competidores, bem como de terceiros “inocentes”. Essa “guerra” resultaria, assim, em uma concentração de poder econômico e no fim da livre concorrência. Os que estão comprometidos com a competição a longo prazo devem, portanto, apoiar o conflito parcialmente limitado, governado por regras.

Para os que sustentam que as preferências são reveladas no comportamento, o fato de as pessoas apoiarem graus consideráveis de regulamentação governamental não deve merecer menos atenção que a preferência por outros itens. As pessoas parecem não se importar com a “privatização” da coleta de lixo e alguns outros serviços municipais, mas preferem não privatizar os departamentos de polícia e bombeiros, segurança aérea e a FDA – *Food and Drug Administration*. Por que essas preferências devem ser atendidas menos do que as preferências por desodorantes, cirurgia plástica e tatuagens, sem falar em bebidas alcoólicas e cigarros?

Será que tudo isso constitui um apelo *em favor do* estabelecimento de regras? Na verdade, exige o reconhecimento de que o mundo é mais complexo do que permitir apenas duas alternativas: um endosso simplista à competição irrestrita ou um apoio global às regras. A análise socioeconômica deve concentrar-se na questão: quantas regras são benéficas e quais aspectos das atividades

econômicas podem ser menos regulamentados sem debilitar os valores com os quais o bem comum está comprometido, incluindo o de manter a competição? Entre as dicotomias que impedem o exame intelectual sério, poucas são tão prejudiciais quanto a noção de que o livre mercado é “bom” e o governo é “ruim”, isso porque alguma medida de definição e aplicação de regras é necessária, enquanto o excesso é prejudicial. A pergunta correta não é “qual é o tipo ideal que você apoia?”, mas antes: qual é a mescla mais produtiva, levando em conta diversas premissas de valor (de objetivos)? Um dos principais caminhos para formar e sustentar regras é construir sobre e fortalecer os valores e compromissos morais de uma comunidade, não expandir o governo.

OS MECANISMOS

Os principais mecanismos que mantêm a competição e constituem a cápsula são normativos, sociais e governamentais. Cada um desses mecanismos contém vários processos específicos que interagem com os outros dois de formas complexas. Eles têm sido analisados com frequência e são discutidos aqui no sentido de um esforço conceitual para ajudar a formular um modelo de competição encapsulada, não como um relatório de novos achados.

⟨269⟩

Fatores normativos e competição encapsulada

Todas as sociedades têm sistemas de valores que definem o que os membros consideram condutas legítimas, o que inclui princípios normativos gerais que regem até que ponto é apropriado se envolver no comércio, trabalho manual, empreendedorismo (“fazer dinheiro”) e pesquisa aplicada (em contraste com pesquisa “acadêmica”). Além disso, há normas e atitudes específicas que definem, por exemplo, os níveis de interesse que são considerados usura e “colorem” o modo como os membros da sociedade veem as empresas multinacionais.

A contribuição mais importante que os princípios normativos fornecem ao sistema competitivo é a legitimidade que proporcionam a uma esfera de atividades dentro da qual as considerações lógico-empíricas podem orientar escolhas, relativamente livres de considerações externas normativo-afetivas e de poder. Dentro do contexto proporcionado, pode-se seguir uma lógica interna, permitindo que as recompensas aos participantes sejam determinadas pelo resultado da competição entre eles, e não pelo poder político, prestígio moral ou *status* social. Aplica-se aqui o bem conhecido trabalho de Max Weber,

se se interpreta no sentido de que algumas religiões forneceram uma legitimação mais forte à competição econômica do que outras. (A maior parte de seus argumentos dirige-se a outro lugar, demonstrando que certas religiões favorecem características capitalistas, como a ética do trabalho, a iniciativa e a poupança.) Obviamente, as sociedades capitalistas valorizam a competição mais do que as sociedades feudais, tradicionais e comunistas, mas também mais do que as sociedades social-democratas, como Israel e Escandinávia. E nas sociedades capitalistas, a legitimidade da competição muda ao longo de sua história.

Sem dúvida, alguns princípios normativos exógenos à competição sustentam-na diretamente. A principal é a crença nas virtudes morais da competição em geral. Os norte-americanos, por exemplo, acreditam que isso cria caráter. Há também a crença na virtude da competição econômica, do “livre mercado”, não apenas entre filósofos e economistas, mas também entre a esmagadora maioria dos líderes políticos, dos eleitores e do público. Os norte-americanos tendem a dotar “o mercado” de inúmeras virtudes, da eficiência e proteção contra a tirania à fonte de bem-estar para todos. “Quando a maré sobe, todos os navios sobem”. (LIPSET; SCHNEIDER, 1983, p. 286 et seq.; NOVAK, 1982)

« 270 »

Assim como o conservadorismo do *laissez-faire* legitima a competição, diversas ideologias socialistas, a psicologia humanista (por exemplo, as obras de Abraham Maslow) e escritores da contracultura nos Estados Unidos forneceram, nos anos 1960 e 1970, justificativas para estreitar bastante o âmbito do comportamento regido pela competição (por exemplo, justificando várias políticas e regulamentos públicos que limitam o escopo da competição, como no caso da promoção automática nas escolas). Foi sugerido também que a competição poderia ser limitada pela legitimação de resultados alcançados por meio de mecanismos não competitivos (por exemplo, ação afirmativa) e pela contestação do mérito do espírito e sistema competitivos. (Ver, por exemplo, Hirsch, 1976, e Hirschman, 1982, p. 1463-1684.)

A questão sociológica não é se essas considerações normativas são levantadas, mas em que medida elas são endossadas e seguidas e que efeitos elas têm. Assim, por exemplo, no auge da contracultura, seus valores foram endossados de uma maneira ou de outra por muitos mais norte-americanos do que os que se definiam como *hippies*, e a competição perdeu alguma legitimidade nos Estados Unidos. A proporção de norte-americanos que concordavam que “o governo deveria limitar os lucros” das empresas aumentou de 25%, em 1962, para 55%, em 1976; e para 60%, em 1979. (PUBLIC OPINION, 1980) Esse também foi, aproximadamente, o período em que a regulamentação da

economia para fins sociais (de justiça social, do consumidor, do trabalhador, de proteção ambiental e dezenas de outras) foi amplamente expandida. Ou seja, a perda de legitimidade da competição foi acompanhada pela penetração política do contexto competitivo, para enquadrar certos resultados por critérios exógenos.

Além dessas posições normativas gerais, há normas e atitudes específicas que ajudam a sustentar ou minar a cápsula da competição. Um exemplo óbvio é o endosso à norma de competir de forma justa, “conforme as regras”. A afirmação “não importa se você ganha ou perde, mas como joga” está em conflito com a noção de que “vencer não é o mais importante; é o único que importa”, imortalizada por Vince Lombardi e abraçada por Richard Nixon, entre outros. Existem inúmeras outras formas, caracterizando como “injusta” – ou como bem apropriada – esta ou aquela forma de competição (por exemplo, a concorrência feroz) ou meios de competição (por exemplo, guerra de preços). Juntas, essas normas proporcionam uma base normativa específica para uma gama específica de competição, ou favorecem que ela seja reduzida, ou argumentam em favor de sua expansão, em graus variados. (Para discussão adicional, consultar Lodge e Vogel, 1987; McCraw, 1984; e Zaid, 1979.)

Além de mudanças periódicas no conteúdo dessas normas, ocorrem mudanças sistemáticas na medida em que são seguidas por atores de diferentes segmentos da economia. Essas mudanças, por sua vez, afetam profundamente o nível de competição nesses segmentos. Embora o autor não tenha conhecimento de um estudo sistemático do assunto, o conhecimento comum da sociedade norte-americana sugere que a competição entre a maioria dos traficantes ilegais de substâncias controladas está menos contida por valores normativos do que a competição entre a maioria dos vendedores de computadores; está menos contida entre eles em comparação com a maioria dos profissionais; e está menos contida entre médicos e advogados marginais do que entre os membros do núcleo dessas profissões.

Normas como as que estão em discussão afetam o nível da competição, influenciando elementos especiais nos quais se baseia a competição sustentável. Por exemplo, certas normas ajudam a manter baixos os custos de transação. Se os traficantes não confiam uns nos outros, precisam de guarda-costas, carros blindados etc., as transações devem ser pagas em dinheiro, e não com cheques ou financiadas com crédito, e o planejamento a longo prazo é difícil. Em contrapartida, a maioria das transações entre atores em negócios legítimos se baseia na confiança. Tipicamente, acordos são feitos por comunicações orais; apenas alguns, proporcionalmente falando, são registrados; e, desses, apenas

uma fração é examinada por advogados. Mas a confiança é uma variável contínua e não dicotômica; é mais alta em algumas indústrias, subculturas e sociedades do que em outras. Quanto mais fracos os fatores normativos relevantes e, portanto, mais fraca a confiança, maiores os custos de transação. (ARROW, 1974, p. 23) De fato, é conhecido que a confiança é baixa em muitas economias de países menos desenvolvidos. (ARROW, 1974, p. 26; HIRSCHMAN, 1958) Sabe-se que os altos custos do suborno aumentam os custos da realização de negócios em muitos países. (Alguns distinguem entre um baixo nível de suborno, digamos, até 5% do custo total, que apenas sobrecarrega um sistema, e um nível ruinoso de suborno, que acrescenta 100% ou mais aos outros custos de realização dos negócios.) Na área das relações de trabalho, Denison (1979, p. 73ss) relata que o roubo por parte dos funcionários é um fator significativo que afeta a produtividade das empresas americanas. Em resumo, valores normativos não são meramente princípios com os quais as pessoas têm compromisso; os valores acarretam consequências específicas que sustentam ou debilitam a competição e expandem ou limitam seu âmbito.

Vínculos sociais: as bases ocultas da competição

⟨272⟩

O modelo de competição perfeita pressupõe que as relações entre os atores sejam pessoais, que os atores atuem de modo independente um do outro em um mercado anônimo. “A sorte de qualquer empresa é independente do que acontece com qualquer outra empresa: um agricultor não é beneficiado se a colheita do vizinho for destruída”. (STIGLER, 1968, p. 181) Pode-se acrescentar: ou se a colheita do seu vizinho prosperar. E cada ator busca maximizar o que pode ganhar. Essa orientação não é problemática no paradigma neoclássico da competição perfeita, porque supõe-se que o autointeresse sustentará o sistema. É problemático, no entanto, em outros paradigmas, que reconhecem o conflito, reconhecem a importância dos vínculos sociais positivos e de apoio mútuo, e nos quais os atores se tratam como pessoas, como fins, e se cuidam, contribuindo para a continuidade das relações *econômicas*.

Uma ilustração bem conhecida do papel dos vínculos sociais na limitação de conflitos é encontrada na arena política, a do Senado dos Estados Unidos. Relata-se que os senadores têm plena consciência de que são membros de um “clube”; que, embora estejam em conflito em alguns assuntos, logo terão que trabalhar juntos em relação a outros. Portanto, eles se esforçam para limitar o campo de seus conflitos; por exemplo, ataques pessoais são considerados altamente impróprios.

De modo similar, entre os comerciantes do mercado, existem laços sociais que ajudam a sustentar relações de confiança (em geral, as pessoas confiam naqueles que conhecem muito mais do que em estranhos) e a limitar conflitos. Essa observação tem sido indicada como a base pré-contratual dos contratos. Esse é um argumento que os sociólogos têm reiterado, pelo menos, desde Durkheim (1947), cujo trabalho mostra que os contratos, embora sejam acordos calculados voluntariamente entre indivíduos sem compromissos prévios, se apoiam de fato em laços anteriores compartilhados que não estão sujeitos à negociação, os quais as partes muitas vezes desconhecem. Sem esses vínculos, os contratos são quase impossíveis de formular e seus custos de execução seriam frequentemente tão altos que seriam impraticáveis. (GRANOVETTER, 1985) Phelps (1975, p. 3) expôs isso particularmente bem. Primeiro, ele afirma que “os fenômenos altruístas são igualmente cruciais para o funcionamento dos mercados”. Depois, acrescenta: as pessoas não se comportam da forma maximizadora que o modelo de competição perfeita compreende; muitas empresas não enganam em sua publicidade, pagam salários justos, mantêm sua palavra, e assim por diante. Isso, acrescenta ele, “contribui para a eficiência econômica. Certamente, reduz os riscos e as ansiedades de ser enganado ou explorado. Além disso, tende a melhorar a alocação de recursos de mercado, reduzindo os custos de transação”. (PHELPS, 1975, p. 5) Um dos principais motivos pelos quais a economia e a sociedade japonesa funcionam significativamente melhor do que a norte-americana é que aquela sociedade nacionalista, insular e homogênea tem laços sociais mais fortes em todos os níveis do que os Estados Unidos. (VOGEL, 1979) Entre outros aspectos, isso se reflete no fato de o Japão ter muito menos advogados (que aumentam as transações) e mais engenheiros que os Estados Unidos.

⟨273⟩

Embora os vínculos sociais e os fatores normativos com frequência se apoiem mutuamente, são fatores independentes e não devem ser vistos como uma única variável. Os vínculos sociais tendem a unir as pessoas mediante sentimentos mútuos positivos, muitas vezes aprimorados pela compatibilidade de antecedentes (os laços sociais tendem a ser mais fortes entre pessoas de similar etnia, classe e educação do que entre pessoas com grandes divergências), com personalidades compatíveis ou complementares e por atividades sociais compartilhadas (de golfe a boliche). Tais vínculos não são inerentemente normativos; tanto unem um grupo de ladrões quanto os policiais que realizam uma batida. (ETZIONI, 1975) Ou seja, constituem uma categoria distinta.

Os vínculos sociais existem nos níveis micro – individual ou pequeno grupo – e macro – em toda a sociedade. Os microvínculos auxiliam as transações

entre corretores e seus clientes, representantes de vendas e seus clientes, fornecedores e fabricantes, e muitos outros. A análise socioeconômica não precisa negar que, *em parte*, os incentivos para investir em tais vínculos – algo distinto de buscar o máximo benefício em todas as transações – devem-se ao autointeresse “esclarecido” (de longo prazo). No entanto, sustenta que 1. os vínculos sociais que precedem e acompanham as relações econômicas, digamos, entre os membros de uma equipe de trabalho, geram benefícios econômicos; e 2. vinculam as pessoas até certo ponto mesmo quando os vínculos sociais implicam alguns custos econômicos no curto e no longo prazo (como, por exemplo, contribuir regularmente com uma instituição de caridade para cair nas boas graças de um grupo).

A força relativa dos vínculos sociais é frequentemente relatada como um fator significativo na determinação da natureza das relações de trabalho entre supervisores e trabalhadores (e entre outros níveis), afetando o grupo de cooperação, produtividade, qualidade do trabalho e satisfação derivada do trabalho. Na literatura organizacional, muitas vezes, isso é chamado de soma das considerações das relações humanas (de Elton Mayo) e da “gestão científica” (ou taylorismo).

⟨ 274 ⟩

O papel central dos vínculos sociais em afetar o nível da competição foi reconhecido de maneira um tanto invulgar por Adam Smith, em sua conhecida observação de que, sempre que se encontram socialmente, os empresários nunca deixam de usar sua “cabala” para limitar a competição. Um estudo das trocas de mercadorias fornece um caso altamente esclarecedor do que está em questão. Teoricamente, as “bolsas de mercadorias” [“*pits*”] fornecem uma situação ideal para o desenvolvimento de uma concorrência perfeita: todos os compradores e vendedores estão presentes; todos têm acesso aos mesmos lances para vender e comprar ao mesmo tempo e as transações ocorrem ao ar livre; de fato, são gritadas. Baker (1984a, 1984b) mostra, usando fortes dados observacionais e estatísticos, que os operadores que constituem a equipe permanente de uma bolsa de mercadorias recorrem a seus laços sociais para expulsar vendedores e compradores de outras bolsas. Os lances baixos dos forasteiros são deliberadamente ignorados e os preços são manipulados para reduzir o capital dos forasteiros, restringir o comércio aos membros do grupo. (ABOLAFIA, 1984) O que é válido para o comércio altamente competitivo das bolsas de mercadorias deve valer mais ainda para operações menos públicas, menos visíveis e menos competitivas; isto é, para a maioria das operações comerciais.

Tanto as minorias quanto as mulheres se opõem à existência de clubes de homens brancos, entre outras razões, porque sentem que os laços sociais

construídos nesses clubes proporcionam contatos comerciais úteis. Ou seja, os membros do clube não buscarão a melhor oferta, mas tenderão a buscar as ofertas entre os membros do clube. Já vimos que, como os custos de pesquisa geralmente são altos, as pesquisas geralmente são limitadas. Os clubes fornecem uma regra prática para limitar a pesquisa; não é o melhor do ponto de vista da racionalidade instrumental se o objetivo é aumentar os lucros (as ofertas mais baixas podem muito bem ser de não membros), mas a regra é seguida por outras razões, razões sociais.

No nível social, existem laços entre regiões, raças, classes e gerações. Nos Estados Unidos, os laços macrosociais eram bastante fracos entre Sul e Norte, mas foram fortalecidos após a Guerra Civil, durante a Era da Reconstrução. E, durante os séculos XIX e XX, os trabalhadores norte-americanos foram tratados como socialmente inadequados, mas gradualmente sua aceitação social aumentou. Essa maior aceitação é frequentemente apontada como uma das razões pelas quais os sindicatos de trabalhadores norte-americanos são muito menos radicais e mais aceitos no sistema político e econômico competitivo dos Estados Unidos do que seus homólogos na Europa. Greves e violência são relatadas como menos comuns nos Estados Unidos.

O próximo passo para desenvolver essa parte da teoria socioeconômica é tomar essas observações (geralmente feitas, mas muitas vezes ignoradas) e torná-las mais específicas. Para especificá-las, as medidas de vários atributos dos laços sociais devem estar vinculadas (ou correlacionadas) à finalidade (e outros atributos) da competição. *A hipótese é que existe uma relação curvilínea entre laços sociais e competição.* Permanecendo todas as coisas iguais, quando os vínculos sociais estão ausentes ou são muito fracos, espera-se que a cápsula que atenua a concorrência seja insuficiente, de forma que a competição mostra sinais de ameaça de quebra da cápsula, levando a um conflito total. Nas relações trabalhistas, greves longas e destrutivas, fechamentos, greves selvagens, atos de sabotagem, violência e uso de dissidentes grevistas são indicativos de tal tendência. Por contraste, quando várias categorias de trabalhadores se consideram como uma comunidade social, um Nós (conforme se fala de Delta Airlines), espera-se que as relações de trabalho sejam muito mais harmoniosas. (Isso não sugere que os conflitos trabalhistas sejam causados apenas por laços sociais frágeis, mas que a fragilidade dos laços é um fator que contribui ou indica a fragilidade de outros fatores que podem atenuar conflitos.)

No extremo oposto, em que os laços sociais são muito poderosos, englobantes e estreitos, é provável que a competição econômica seja restringida, se não suprimida. Por exemplo, membros de uma família unida acham difícil cobrar uns aos outros pelos serviços prestados, bem como se envolver em

transações econômicas e competição. Essa é uma das razões pelas quais as economias de mercado tendem a ser limitadas, se não ausentes, em sociedades tribais pequenas e altamente comunitárias.

Dessa forma, *a competição não prospera em sistemas impessoais e calculativos* de atores independentes, não vinculados por relações sociais, como implicado pelo paradigma neoclássico, *nem no mundo socialmente restrito das sociedades comunais, mas na faixa intermediária*, em que os laços sociais são fortes o bastante para sustentar a confiança mútua e baixos custos de transação, mas não tão fortes a ponto de suprimir orientações de troca. Além de serem de força intermediária (mais do que entre estranhos totais, mas menos do que entre parentes e amigos íntimos), os laços sociais apoiam a competição quando distinguem de maneira relativamente clara comportamentos socialmente ofensivos (por exemplo, trapaça) de comportamentos aceitáveis ou pelo menos toleráveis (por exemplo, negociação). Esse é o ponto em que laços sociais e fatores normativos estão entrelaçados. Porém, antes que esses pontos de interação sejam considerados, cabe introduzir o terceiro elemento que compõe a cápsula.

O papel dos governos na construção da competição

« 276 »

No modelo de competição perfeita, o governo é um fator de distorção, porque supõe-se que o sistema econômico seja autorregulado. Tudo o que o governo faz nesse âmbito é denominado de “distorção” ou “intervenção”, porque afasta o sistema de seu estado puro, “natural” e ideal do ótimo de Pareto. Por contraste, basta observar que todas as sociedades têm alguma medida de governo para concluir que há que se encontrar um “segundo melhor” modelo de competição. Os Whigs, que são filosoficamente sintonizados com a economia de Adam Smith, tendem a argumentar que o governo deve ser mínimo e limitado a funções não econômicas, especialmente à defesa. Todavia, a defesa exige um mecanismo de geração de receita. E uma vez que o governo esteja constituído, mesmo que tribute apenas o consumo e apenas os indivíduos (nem o capital, nem as empresas), ele ainda assim “distorce” o sistema, rompe o molde paretiano e aponta para a necessidade de um modelo diferente.

Em contraste, o modelo de competição encapsulada requer algumas atividades governamentais, ainda que defina que outras atividades governamentais prejudicam o equilíbrio adequado entre atividades internas à cápsula – aquelas organizadas pelas regras da competição e as que constituem a cápsula. O governo é requerido a sustentar a cápsula, porque os conflitos

são considerados endêmicos ao sistema e resoluções benéficas não podem depender apenas de compromissos normativos e vínculos sociais, porque os atores podem violá-los. Conclui-se que uma instituição que comanda o poder coercitivo deve ser o árbitro final dos conflitos (por exemplo, aprisionando violadores de um decreto judicial a fim de forçar seu cumprimento). Além disso, o fato de os próprios competidores poderem recorrer à violência exige uma instituição capaz de desarmá-los ou, pelo menos, de dissuadi-los de usarem seus recursos em confrontos violentos.

De outra parte, a competição é prejudicada quando o governo vai além da sustentação da cápsula, tentando influenciar os resultados da competição, favorecendo alguns concorrentes. Isso pode ser justificado por outros valores que não a sustentação da competição, como a justiça social. Além disso, na medida em que o governo ajude concorrentes anteriormente excluídos a participar em pé de igualdade, essa ajuda legitima o sistema. No entanto, quando esses valores são alcançados determinando externamente os resultados da competição, em vez de melhorar a capacidade de participar da competição, esta é prejudicada.

Analiticamente, os papéis do governo de sustentar e de prejudicar a competição são claramente distintos. Alguns atos governamentais, como leis que protegem a propriedade privada e a moeda ou proíbem fraudes e violência, são claramente de sustentação. Outros atos, obviamente, têm outros objetivos principais; por exemplo, aqueles que regulam o tamanho dos *outdoors* para melhorar a “beleza das rodovias”. Porém, muitas outras ações do governo precisam ser estudadas antes de poderem ser classificadas adequadamente. Por exemplo, leis que proíbem a abertura de lojas aos domingos ou após o horário acordado, ou leis que proíbem que lojas que vendem os mesmos produtos fiquem situadas muito próximas umas das outras – essas leis podem ser usadas para sustentar a cápsula (evitando a competição ruínosa) ou favorecer os comerciantes cristãos brancos em relação às minorias raciais e étnicas, cortando, assim, o âmbito da competição ao limitar o número de concorrentes.

⟨277⟩

Efeitos de interação

Embora os três mecanismos que constituem a cápsula tenham sido discutidos separadamente, eles estão presentes simultaneamente no funcionamento da competição encapsulada e afetam um ao outro à medida que afetam o âmbito da competição (o leque de áreas de comportamento governadas pela competição *versus* aquelas em que é considerada inapropriada). Por exemplo,

quanto mais fortes as proibições morais contra a violência e mais fortes os laços sociais, menor a necessidade de ação do governo. Esse é um ponto de considerável significado. Em grande parte da literatura Whig sobre o tema, é estabelecido o contraponto entre o governo e o indivíduo, como se a única voz coletiva, comunitária, fosse a coerção. No entanto, a primeira linha de defesa do comum, do Nós, é a voz normativa da comunidade. Ela apela aos compromissos dos indivíduos, aos compromissos baseados em valores, e não na força, embora deixe a decisão final ao indivíduo no sentido de que lhe pede para cumprir, mas não o coage. Pode-se, portanto, estar bastante preocupado com os limites da ação coercitiva do governo e, ainda assim, defender a necessidade de um papel e da voz coletiva. De fato, quanto maior a preocupação em conter a coerção, mais se deve reconhecer o valor dos mecanismos normativos da comunidade, porque, para reiterar, quanto mais efetivos são, menos necessária é a ação do governo. Ao mesmo tempo, é verdade que, em um sistema normativamente fraco, o governo pode, até certo ponto, substituir os mecanismos normativos, mas com custos bem mais altos, em termos tanto econômicos (necessidade de mais policiais, tribunais, prisões) quanto psíquicos (alienação). A cápsula social, portanto, é melhor considerada como um conjunto entrelaçado de mecanismos normativos, sociais e governamentais, cada um com um papel distinto, mas podendo substituir, dentro de certos limites, uns aos outros.

RELAÇÕES DE PODER

O modelo de competição perfeito pressupõe que os atores não têm poder uns sobre os outros. Esse aspecto é geralmente expresso na afirmação de que nenhuma empresa tem capacidade de mudar o mercado. Desconsiderando o *insight* do “segundo melhor”, numerosos economistas têm sido favoráveis, e os formuladores de políticas tentaram, empurrando a economia para esse modelo, por exemplo, ao favorecer políticas antitruste. O fato é que, em numerosas indústrias, há pelo menos algumas diferenças no poder econômico de vários atores (ver capítulo 13). De fato, o poder é tão pervasivo na economia que a socioeconomia pressupõe que, para todas as intenções e propósitos, *não há transações entre iguais*. Isso se reflete nas “taxas de câmbio”, ou seja, na quantidade de trabalho e recursos que um ator deve investir para produzir uma unidade do que estiver sendo trocado, comparado ao investimento da outra parte na transação. Essas taxas de câmbio podem ser calculadas entre países

(por exemplo, Estados Unidos e Panamá), entre tipos de países (por exemplo, desenvolvidos e em desenvolvimento) e quaisquer dois (ou mais) atores (por exemplo, grandes bancos e grandes empresas *versus* grandes bancos e pequenas empresas).

Como o enfoque científico da codeterminação levaria a esperar, tais cálculos mostram dois tipos de fatores em ação: o tipo “modelado” por economistas neoclássicos, de oferta e demanda, e o tipo que os cientistas políticos tradicionalmente estudam, os diferenciais de poder. Assim, a General Motors pode informar a seus pequenos fornecedores que não vai aumentar em mais de x% o valor pago em determinado ano, e eles em geral têm pouca escolha a não ser reduzir suas margens de lucro; o mesmo a General Motors não poderá fazer, digamos, com o Citibank, caso precise renegociar seu crédito. *Os preços, em geral, refletem a oferta e a demanda e o poder relativo.* É verdade que, em algumas áreas, o peso relativo do poder é baixo, mas em muitos casos é bastante alto; e raramente, se é que ocorre, é insignificante. Esses pontos são familiares aos neoclássicos em sua discussão sobre o comportamento monopolista. Contudo, eles tendem a presumir que é excepcional e, portanto, que os modelos de livre mercado podem ser aplicados. Veremos adiante as razões e evidências que nos levam a sustentar que, longe de ser excepcional, esse comportamento é bastante comum e aponta para a necessidade de uma teoria que englobe os diferenciais e as estruturas de poder como um elemento básico. (COLEMAN, 1984)

⟨279⟩

O conceito de competição encapsulada introduz uma nova e importante dimensão ao tema em questão: presume-se que os atores se diferenciam não apenas quanto ao poder econômico (sua capacidade de afetar a situação do mercado), mas também quanto ao poder político (sua capacidade de afetar o governo, que faz parte da cápsula, o qual, por sua vez, pode afetar o resultado das transações dentro da cápsula). O poder econômico concentrado pode, assim, ser convertido em poder político e exercido para frustrar a neutralidade dos mecanismos de sustentação da cápsula e usar o governo para favorecer um ator (ou grupo de atores) frente a outros (por exemplo, favorecendo os grandes negócios em detrimento dos pequenos).

Segue-se que os pré-requisitos de poder da competição encapsulada são a dispersão do poder econômico e/ou a separação entre poder econômico e a política, de modo que o poder econômico não possa (ou dificilmente possa) se converter em poder político. Esse requisito não é absoluto, como o é no modelo da competição perfeita: a experiência cotidiana indica claramente que a competição encapsulada pode funcionar mesmo com alguma concentração de poder. Todavia, uma alta concentração de poder econômico prejudica a

concorrência encapsulada, não apenas porque reduz o número de competidores (um ponto enfatizado pela teoria neoclássica), mas também porque quanto maior a concentração de poder econômico, maior a probabilidade de se converter em fonte de poder político, o que, por sua vez, prejudica a cápsula (um ponto não contemplado pela teoria neoclássica).

Esses pré-requisitos devem ser vistos como variáveis, pois raramente, se é que acontece alguma vez, são perfeitamente cumpridos ou estão completamente ausentes, e quaisquer que sejam, suas pontuações específicas ainda afetam os vários atributos da competição encapsulada. Por exemplo, um governo bastante fraco permitirá um grau relativamente alto de comportamento monopolista e um elevado nível de corrupção política, no sentido da captura do poder político por interesses privados. Esse comportamento tenderá a corroer a cápsula, pois alguns competidores poderão neutralizar, desviar ou utilizar a seu favor os mecanismos que deveriam ser aplicados de maneira uniforme a todos. Isso, por sua vez, tenderá a fragilizar a legitimidade da cápsula. Um governo muito poderoso tende a atuar em áreas nas quais não lhe foi concedido um papel legítimo e, portanto, restringirá o âmbito das atividades reservadas à competição, minando a racionalidade instrumental do sistema e potencialmente a sua legitimidade. Somente quando as diversas variáveis estão dentro dos limites adequados a concorrência pode ser sustentada e contida.

«280»

As questões discutidas aqui aparecem na literatura da ciência política e, em termos um pouco diferentes, na política [*polity*] e na linguagem pública, mas as questões, pelo menos como o autor as vê, são basicamente as mesmas. Uma questão é o papel dos grupos de interesse. Enquanto o público tende a condená-los, muitos cientistas políticos tendem a vê-los como parte da sociedade pluralista, uma fonte de representação extraconstitucional. De fato, alguns cientistas políticos chegam ao ponto de negar sua capacidade de formular um interesse público compartilhado e veem a política apenas como uma arena na qual vários grupos de interesse disputam sua parte (para mais discussões e referências, ver Etzioni, 1984a).

Do ponto de vista da teoria desenvolvida aqui, o pluralismo requer um fator de unidade, um Nós comunitário ou nacional, que contrabalance os múltiplos grupos de interesse, o nível grupal dos *Eu-ismos*. Há, portanto, uma pluralidade de interesses particulares e um interesse geral, público. Ambos são legítimos, desde que uns não invadam a esfera dos outros.

A mesma questão básica é abordada pela literatura sociológica com as teorias do conflito (ou classe) e as teorias da comunidade (sem poder). As teorias do conflito enfatizam o significado da luta entre diferentes coletivos e, muitas, vezes rejeitam o conceito de sociedade compartilhada, do mesmo modo

que alguns cientistas políticos que adotam a perspectiva Whig não veem justificativa no conceito de interesse público. Em contraste, a abordagem da comunidade insiste no papel dos valores compartilhados, vê as sociedades bem constituídas em “equilíbrio” (da mesma maneira que os neoclássicos veem o mercado livre) e vê todas as outras forças como “divisionistas” e “disruptivas”. Nós vemos espaço para os conflitos *dentro da* comunidade e para as classes *dentro da* sociedade. E, embora qualquer estrutura ou equilíbrio social possa ser perturbado, a sociedade enquanto comunidade precisa ser mantida como um contexto para as coletividades específicas, para encapsular o conflito, para evitar a guerra total. Em suma, as estruturas podem ser mudadas, mas a sociedade não se pode evitar.

EM CONCLUSÃO

A busca por modelos socioeconômicos de competição se baseia em uma ideia central: os atores não estão necessariamente em harmonia um com os outros; e a competição é realmente uma forma de conflito, um conflito contido. A cápsula de contenção, a faixa em que a competição é livre nas suas variações, é composta por mecanismos normativos, sociais e governamentais, cada qual trabalhando por si e interagindo com os outros. Sua força oscila entre ser muito fraca para cumprir sua missão e ser muito poderosa, indo além de limitar os conflitos até chegar a suprimir a competição. As condições sob as quais a cápsula é adequadamente potente, sem ser excessivamente restritiva, estão apenas começando a ser entendidas. A estrutura interna do sistema é claramente um fator-chave. As relações de poder entre os competidores em domínios diferentes daqueles em que a competição ocorre – a política em lugar da economia – constituem um aspecto-chave da estrutura, um assunto em que a discussão se concentrará a seguir.

CAPÍTULO 13

PODER POLÍTICO E RELAÇÕES DENTRO DO MERCADO

A literatura econômica está repleta de referências a distorções que o governo causa no mercado. Uma atenção comparável deveria ser prestada às manipulações pelos agentes do mercado sobre o governo e aos efeitos dessas manipulações nas estruturas internas do mercado. Uma das principais formas de manipulação é que empresas, bancos, agricultores e sindicatos usem seu poder *político* para afetar significativa e sistematicamente os resultados das transações de mercado. Além de ser um importante fator por si mesmo, que explica uma boa parte do que sucede no mercado, veremos que o mesmo fenômeno também serve para ilustrar uma importante contribuição do paradigma Eu&Nós para a teoria socioeconômica: chamar a atenção para o significado das estruturas (em contraste com os agregados); no caso examinado, a estrutura das relações de poder entre os participantes do mercado.

A observação de que atores econômicos poderosos usam seu poder não apenas diretamente no mercado, mas também indiretamente, influenciando as intervenções governamentais no mercado, foi feita em várias áreas do comportamento econômico. Schattsneider (1935) constatou que as tarifas não são estabelecidas de acordo com alguma lógica econômica, senão refletem os resultados de uma luta política entre certos negócios e outros que eram politicamente menos habilidosos. Stigler (1971) argumentou que as políticas regulatórias de

um governo geralmente representam não as necessidades do público, mas as de poderosas unidades econômicas. Um conjunto significativo da literatura econômica fundamentou e desenvolveu ainda mais essa tese. (KIM, 1984; PASHIGIAN, 1984; PELTZMAN, 1976; TOMA, 1983) Por fim, uma literatura sobre a busca de “aluguéis” (BUCHANAN; TOLLISON; TULLOCK, 1980; KRUEGER, 1974; POSNER, 1975; TULLOCK, 1967) analisou os custos sociais causados por atores econômicos que buscam favores do governo: além das distorções que as intervenções governamentais causam no mercado, são desperdiçados recursos na competição de quem ganhará favores governamentais.

Aqui, essa linha de análise é estendida ao estudo das relações de poder na economia, entre as corporações, entre as corporações e os bancos, sindicatos, agricultores, e assim por diante. Especificamente, veremos que a manipulação do governo por parte de atores econômicos poderosos gera efeitos de *pseudoconcentração* – isto é, efeitos comparáveis aos causados por uma concentração de poder econômico, por monopólios ou conluio oligopolista – sem haver necessariamente uma concentração real de poder econômico ou conluio entre atores econômicos. Em contraste, a literatura neoclássica sobre o assunto se concentra quase exclusivamente nos meios intraeconômicos, desconsiderando os meios políticos para obter lucros monopolistas. Em resumo, para entender as transações dentro da economia, é preciso entender a sua estrutura política interna, o poder que vários atores econômicos exercem por serem mais habilidosos em mobilizar o governo a ajudá-los em suas relações com outros dentro do mercado.

Na exposição a seguir, mostramos, primeiro, como o paradigma neoclássico deixa de fora a metade da história: o uso de meios políticos para objetivos monopolistas. Esse poder “intervencionista” de poderosos atores econômicos é, então, explicado sistematicamente, e suas relações com o poder econômico são explanadas. Isso nos leva a perguntar até que ponto a economia norte-americana é competitiva, visto que se leva em consideração o uso do poder econômico e político. O capítulo termina com uma análise dos meios sugeridos para reforçar o encapsulamento do mercado e protegê-lo do poder político de seus próprios atores, e não apenas do governo.

A ESTRUTURA DO PODER ECONÔMICO NO PARADIGMA NEOCLÁSSICO

No paradigma neoclássico, não há espaço para o conceito de poder. Afirma Stigler (1968, p. 181): “a essência da competição perfeita é [...] a completa dispersão do poder”. E acrescenta que o poder é “aniquilado [...] assim como um

galão de água é efetivamente aniquilado se estiver espalhado por mil acres”. (Ver também Swedberg; Himmelstrand e Brulin, 1985, p. 21.) Porém, até os neoclássicos reconhecem, na literatura que denominam de “organização industrial”, que, ao conduzir análises de transações econômicas em qualquer sistema que remotamente se pareça com o mundo real, é preciso levar em consideração que alguns vendedores ou compradores têm medidas variáveis de poder econômico. Isso geralmente é definido como uma capacidade de aumentar os preços acima dos custos marginais e, portanto, de obter um lucro maior do que seria possível em uma livre concorrência. Os chamados lucros monopolistas resultantes são descritos como consequência do poder econômico ou como uma indicação de que ele está presente.

A capacidade de controlar o mercado (isto é, de definir preços) em uma extensão ou outra, chamada de “organização industrial”, significa, na prática, concentração do poder econômico. Enquanto uma pequena empresa não consegue controlar o poder econômico, um grande comprador ou vendedor consegue. O bloqueio que impede a entrada de concorrentes em potencial costuma ser apresentado como um importante poder derivado da capacidade de definir preços; sem ele, o controle das cotas de mercado pode não durar muito, especialmente se os custos de entrada forem baixos em comparação com os lucros potenciais. (BAUMOL; PANZAR; WILLIG, 1982; GREER, 1980; NEEDHAM, 1969; SHEPHERD, 1982)

⟨285⟩

Quando existe apenas um único vendedor ou apenas um único comprador – ou seja, quando um ator comanda 100% do mercado –, diz-se que há um poder monopolista ou poder monopsonista. Quando há apenas alguns compradores ou vendedores, espera-se que eles, pelo menos *potencialmente*, controlem esse poder (dependendo se entram em conluio ou não). De fato, quando um grupo de empresas oligopolistas entra em conluio, por vezes, isso é denominado de monopólio compartilhado. A maioria dos estudos sobre o comportamento oligopolista parte desses pontos para examinar as estratégias que levam algumas empresas a cooperarem e outras não, e também para examinar os meios utilizados para cooperar, assim como para bloquear novas entradas no mercado “deles”.

As estratégias e os meios tipicamente estudados tendem a ser intraeconômicos: são empregados por atores econômicos que usam meios econômicos para fins econômicos. As estratégias são elaboradas e aplicadas pela equipe corporativa (executivos) ou por quem é mantido por eles (por exemplo, seus advogados). Os meios empregados podem implicar preços predatórios, liderança de preços, campanhas publicitárias, *marketing* “antecipado” de novos produtos,

acordos abertos e encobertos, preços baseados em regras práticas, e assim por diante. (SCHERER, 1980) Um excelente estudo sobre os meios utilizados pelas empresas “dominantes” destaca o papel das estratégias não relacionadas a preços, incluindo proliferação de produtos, P&D, integração vertical, diversificação e canais de distribuição. (WHITE, 1983) Até a herética análise de Galbraith (1967) enfoca o poder intramercado de grandes empresas, das que se fala que utilizam publicidade e planejamento para modelar e controlar as demandas dos consumidores em vez de responder a elas. Em resumo, *embora o estudo da “organização industrial” (ou concentração econômica) desloque a análise econômica neoclássica dos modelos de concorrência perfeita para mais perto da realidade, ele ainda trata basicamente a economia como um mundo separado, livre de fatores políticos*, nas transações e relações entre os atores econômicos.

Além disso, nesse contexto, o governo é tipicamente considerado a fonte de políticas antitruste, ou seja, uma força que busca limitar a concentração do poder econômico para promover a competição. McConnel (1975) destaca que “o governo assume a tarefa de proporcionar a estrutura legal e certos serviços básicos que são pré-requisitos para a operação efetiva de uma economia de mercado”. E, de acordo com Navarro (1984, p. 7), “um segundo modelo, o de falência do mercado, é o filho orgulhoso dos economistas. Retrata o governo como um *deus ex machina* benevolente [...] [cujo papel é] corrigir essas imperfeições ou ‘falhas do mercado’”. Não se considera, nessas discussões, o governo como a principal fonte de “organização industrial” (para além de atos legais, como concessão de patentes e emissão de licenças, e alguns efeitos de compras governamentais), nem como um dos principais meios utilizados pelas empresas para formar e manter concentrações econômicas, uma maneira de formar monopólios e oligopólios. Em contraste, veremos que o governo proporciona um meio comum e altamente eficaz de capturar e manter participações no mercado, de restringir a entrada de concorrentes e uma via de conluio para tornar poderosos alguns atores econômicos. (O termo “atores econômicos poderosos” refere-se, portanto, a unidades econômicas, sejam elas empresas, sindicatos ou associações comerciais, que têm poder de comando sobre o mercado, seja sua fonte econômica ou política; eles contrastam com atores econômicos competitivos.)

Ao ignorar o uso do governo por poderosos atores econômicos, a análise deixa de considerar uma das maneiras mais eficazes de obter os chamados lucros abusivos, *não estabelecendo preços acima dos custos marginais*, mas cobrando preços de mercado e *usando o governo para adquirir um ou mais fatores de input a custos substancialmente inferiores aos que os concorrentes devem pagar*.

Isso inclui a obtenção de capital abaixo das taxas de juros do mercado, por exemplo, via títulos de desenvolvimento industrial; isenções ou créditos tributários feitos sob medida para uma empresa ou setor específico; mão de obra barata via treinamento “estudo-trabalho” financiado pelo governo e programas similares; e isenções de leis ou regulamentos como os relativos ao salário mínimo ou imigração; subsídios diretos; direitos de se beneficiar comercialmente de P&D financiada pelo governo; compra de ativos do governo a preços de liquidação antecipada; e cronogramas de depreciação acelerada que favorecem algumas indústrias em detrimento de outras (por exemplo, intensivas em capital *versus* de serviços).

Não se trata das frequentemente discutidas “distorções” do mercado, mas do uso do governo por alguns poderosos atores econômicos para aumentar seus lucros em comparação com os mais fracos. É o caso da destinação de 84% dos bilhões em benefícios fiscais para incentivar exportações de produtos manufaturados norte-americanos pela Domestic International Sales Corporation (Disc), acumulados por empresas cujos ativos ultrapassam US\$ 100 milhões. (LANG, 1977, p. 7) Obter lucros “abusivos” dessa maneira, em vez de aumentar os preços, torna o ganho menos visível, o que é desejável para os beneficiários desse poder na economia política intensiva. (Por razões semelhantes, os subsídios diretos, que a análise econômica prefere às isenções fiscais, são considerados menos vantajosos.)

⟨287⟩

Por último, mas não menos importante, o foco posto nos meios intraeconômicos, em detrimento dos políticos, leva a conclusões errôneas sobre a extensão em que uma economia é competitiva. Por exemplo, quando os índices de concentração são usados como medida da competitividade da economia norte-americana, é possível argumentar que ela é amplamente competitiva. No entanto, quando se estuda também o uso de meios políticos para cercear a concorrência, o quadro, veremos, muda significativamente.

PODER INTERVENCIONISTA

A vasta literatura neoclássica sobre os efeitos negativos das intervenções governamentais no mercado presta relativamente pouca atenção, por motivos óbvios, às forças que levam o governo a intervir. Para muitos propósitos analíticos, é indiferente se o governo intervém para melhorar a beleza ou a justiça, ou para ajudar algumas empresas na competição com outras; as “distorções” do mercado resultantes são as mesmas, independentemente do motivo (com

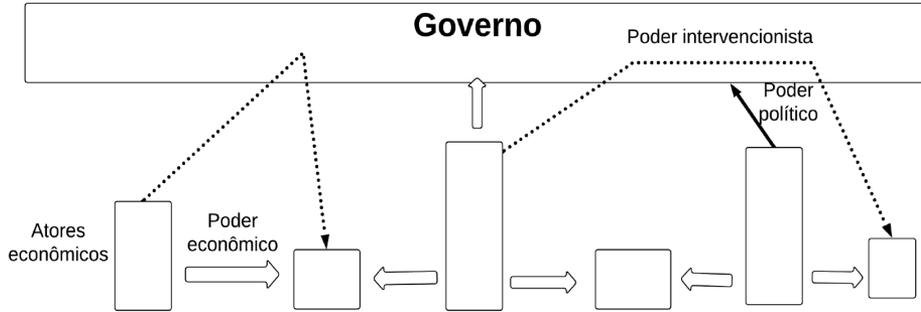
a importante exceção, de alcance limitado, quando o governo age para corrigir as “falhas” do livre mercado). Portanto, é comum se referir ao governo sem perguntar quem o dirige.

Ao discutir quem está por trás das intervenções do governo, os estudos tendem a se concentrar em grupos sociais emergentes, como minorias e mulheres, e nas suas demandas inflacionárias (BELL, 1975; FRIEDMAN, 1982), políticos e burocratas (DOWNS, 1967; NISKANEN, 1971) e grupos de interesse especial. (OLSON, 1982) Os estudos geralmente procuram explicar o objetivo das atividades do governo e os efeitos de distorção que essas atividades têm no mercado, em vez de analisar seus efeitos sobre as relações entre os atores econômicos (ver, por exemplo, Epstein, 1969). Exceções importantes são o trabalho de Schattsneider, Stigler e alguns outros que estudaram o uso de tarifas e regulamentações do governo por poderosas unidades econômicas para seus fins econômicos.

Poder político é a capacidade de atores não governamentais de guiar o governo. O termo supõe que a direção do governo é, *em parte*, determinada por fatores externos. (Fatores internos incluem valores e objetivos com os quais o governo e seus dirigentes estão comprometidos por razões morais ou ideológicas e também incluem os interesses próprios de políticos e de burocratas.) Uma teoria democrática ingênua supõe que o poder político seja distribuído igualmente entre todos os cidadãos: a ideia de “uma pessoa, um voto”, no entanto, dificilmente diz algo do funcionamento real do sistema político. (LOWI, 1969; ORNSTEIN; ELDER, 1978) Em toda política, o poder político é desigualmente distribuído na sociedade e entre os atores econômicos. Nas democracias, cada pessoa tem um voto, mas diversos atores econômicos comandam grande parte dos recursos necessários para informar, educar, persuadir e mobilizar os eleitores. Mais importante ainda é o fato de que numerosas decisões do governo são tomadas no entremeio das eleições, em consulta com e sob influência de grupos de interesse econômico, com o desconhecimento da maioria dos eleitores, e não sujeito à sua aprovação.

Embora seja verdade que, até certo ponto, os vários detentores do poder político se neutralizam porque puxam em direções opostas, disso não se segue que o poder político não terá efeito líquido (KEY JR., 1958; THURLOW, 1980) ou que há um empate. (RIESMAN, 1950, p. 244-248) *Não existem dois grupos com exatamente a mesma quantidade de poder político, o que, portanto, resulta uma nítida inclinação do cabo de guerra entre os vários grupos. Além disso, muitas vezes, um grupo tem hegemonia em uma área limitada: por exemplo, a National Rifle Association sobre o controle sobre armas, e lobbies de fazendeiros sobre os subsídios agrícolas.*

FIGURA 2 – Poder econômico e poder intervencionista no mercado



Fonte: elaborada pelo autor.

A finalidade dos usos do poder político é vasta. Pode ser usado para apoiar diversos itens da chamada agenda social (como o aborto), a política externa (como o apoio ao IRA)¹ e outros assuntos que, basicamente, não são de natureza econômica. O que está em questão aqui é o uso do poder político pelos atores econômicos para fins econômicos. Quando há uma referência ao poder político, as convenções da linguagem nos levam a pensar no poder usado pelo governo, ou o poder usado para influenciar o governo. Para manter a atenção focada no uso do poder governamental pelos atores econômicos para seus fins, pode-se usar o termo “poder intervencionista”. O poder intervencionista das empresas refere-se ao uso do governo pelas corporações para interferir na economia de acordo com seus objetivos. O termo se aplica igualmente a outros grupos de interesse, podendo ser usado para designar o poder dos sindicatos, de agricultores e associações de consumidores (ver Figura 2).

⟨289⟩

A maior parte da literatura sobre o assunto aborda o poder político que as empresas e outros grupos de interesse econômico exercem em prol de objetivos ideológicos (por exemplo, apoiar candidatos conservadores) e políticas favoráveis aos negócios (por exemplo, impostos mais baixos para as empresas), em vez de estritos objetivos *econômicos* a beneficiar a empresa no mercado. (Para uma rica revisão da literatura, ver Salamon e Siegfried, 1977. Ver também Epstein, 1969.) Nem todos os poucos estudiosos do uso do poder político para fins econômicos encontram efeitos nítidos. As conclusões dos que estudaram efeitos estabelecidos são ilustradas por Jacobs (no prelo) e Salamon e Siegfried (1977, p. 1035-1036), que encontraram correlações entre o poder político das empresas e a obtenção de taxas fiscais.

1 Exército Republicano Irlandês (N. do T.).

CONCENTRAÇÃO ECONÔMICA E PODER INTERVENCIONISTA

As duas observações mais importantes sobre a aplicação do poder intervencionista são: 1. seu exercício gera consequências econômicas comparáveis em magnitude às aquelas obtidas pelo exercício do poder econômico (por um ator econômico em detrimento de outros) e 2. o poder intervencionista pode ser aplicado *se o agente detém ou não o poder econômico*. Assim, o termo chama a atenção para a capacidade de uma empresa controlar grandes cotas do mercado sem que seja uma empresa grande ou dominante; para a capacidade de uma empresa bloquear a entrada de concorrentes no mercado, mesmo que a empresa poderosa não seja monopolista ou oligopolista; e para a capacidade de uma empresa gerar lucros “abusivos” sem elevar os preços acima daqueles que seriam estabelecidos por mercados perfeitamente competitivos. Em resumo, *os atores econômicos podem, pelo uso de meios políticos, alcançar diversos efeitos frequentemente atribuídos à concentração do poder econômico*.

O teorema exposto anteriormente está em oposição à noção marxista de que o poder político somente, ou ao menos em grande parte, reflete o poder econômico. Embora seja verdade que, se um ator comanda o poder econômico, esse poder pode ser convertido em poder intervencionista, salienta-se que o poder econômico *não é um pré-requisito* para o poder intervencionista, e este é frequentemente a *fonte* daquele. Ainda que se reconheça que muitos atores comandam ambos os tipos de poder, *não há correlação necessária* entre os dois.

Há três formas básicas de distribuição do poder intervencionista: pluralismo, oligarquia e hegemonia. O pluralismo ocorre quando o poder político é distribuído de modo mais ou menos uniforme entre um grande número de atores. Muitos cientistas políticos dizem que a democracia é pluralista porque o governo responde às demandas de uma grande variedade de grupos politicamente ativos. O pluralismo ocorre em um setor econômico quando há um grande número de empresas e nenhuma delas possui poder político significativamente desproporcional – por exemplo, se todas podem dar aproximadamente as mesmas contribuições de campanha ou se houver lobistas comparáveis trabalhando para elas, e assim por diante. Nessas circunstâncias, pouco ou nenhum poder intervencionista é gerado, porque todos os atores detêm a mesma (ou similar) capacidade de “direcionar” o governo e, portanto, ninguém pode usá-lo para prejudicar os outros. (Teoricamente, é possível que um setor econômico não tenha diferenças de poder interno, mas seja poderoso em seus atos enquanto grupo em relação a outros setores. Na realidade, isso raramente acontece, e essa possibilidade não é mais explorada no esforço

preliminar aqui desenvolvido. O mesmo vale para outras possíveis diferenças dentro e entre setores da “organização” industrial.)

A oligarquia ocorre quando o poder político está concentrado na mão de alguns atores. A Igreja, o exército e a aristocracia nas sociedades autoritárias do século XX eram oligárquicos. Existe oligarquia intervencionista quando um pequeno número de atores econômicos comanda a maior parte ou todo o poder político gerado em uma área específica. Por exemplo, na medida em que grandes empresas de petróleo comandam a maior parte do poder político desse setor (ENGLER, 1961), enquanto pouco poder está nas mãos de pequenos produtores independentes, a estrutura intervencionista desse setor é oligárquica.

A hegemonia existe quando o poder político está amplamente concentrado nas mãos de um ator. (KEOHANE, 1984) Esse ator é frequentemente denominado de elite do poder. A hegemonia intervencionista ocorreu em épocas anteriores, quando foi concedido um direito exclusivo a um ator econômico de emitir moeda (frequentemente um banco privado) ou de cobrar impostos.

À primeira vista, parece que esses modos intervencionistas – de poder singular, seletivo e disperso – são paralelos aos conceitos bem conhecidos de poder econômico de monopólio (e monopsônio), oligopólio (e oligopsônio) e mercados competitivos. Contudo, de acordo com a tese afirmada aqui, *não há correlação necessária entre as três formas de poder econômico e de poder intervencionista*; todas as nove combinações possíveis são encontradas (ver tabela a seguir). Além disso, variações nas combinações específicas produzem dinâmicas previsíveis específicas.

⟨291⟩

TABELA 3 – Uma tipologia do poder político

PODER ECONÔMICO	PODER INTERVENCIÓNISTA		
	Pluralismo	Oligarquia	Hegemonia
Mercados competitivos	1	2	3
Oligopólio	4	5	6
Monopólio	7	8	9

Fonte: elaborada pelo autor.

(1) *Monopólios econômicos e monopólios baseados em intervenções*. Em alinhamento com a análise desenvolvida aqui, há três tipos bastante diferentes de monopólios: aqueles baseados no poder econômico (tipo 7); aqueles que se baseiam na intervenção governamental obtida por um ator econômico entre muitos (tipo 3); e o monopólio de dupla base, que se baseia em ambos os tipos

de poder, econômico e intervencionista (tipo 9). (As empresas que são monopólios econômicos, mas compartilham seu poder intervencionista com alguns outros atores econômicos – por exemplo, relações entre empresas monopolistas e sindicatos de trabalhadores de lojas (tipo 8) – levantam questões que não são abordadas aqui.)

Uma situação em que um ator econômico está em um negócio altamente competitivo, com pouco ou nenhum poder econômico, mas comanda a hegemonia intervencionista (tipo 3), é ilustrada por um relato dos negócios de armas na Líbia. Edwin Wilson vendeu armas à Líbia por muitos anos, com uma margem de 100% a 200%, apesar do fato de que muitos outros traficantes de armas estavam fazendo lances pelos negócios aos mesmos generais e era relativamente fácil entrar no negócio: não se exigia nenhuma capacidade de produção de reservas de armas nem antecedentes. (GOULDEN, 1984) Tampouco houve conluio entre a maioria dos vendedores. Quando um único comprador se encontra ante diversos compradores independentes, o esperado não é essa margem de lucro. Wilson conseguiu esse lucro porque havia conquistado e mantido o apoio do general encarregado das compras. Foram pagos ou oferecidos subornos por muitos revendedores, e os subornos de Wilson não eram generosos; na melhor das hipóteses, eles eram “competitivos”. A hipótese de que era “racional” da parte do general pagar milhões acima do mercado porque ele tinha Wilson como fonte confiável desmorona diante do fato de Wilson entregar regularmente armas sucateadas. Seus poderes eram persuasão e vigarice. Para a entrega de certas categorias de armas, pode-se dizer que Wilson criou um *monopólio puramente baseado em intervenção*. (Evita-se o termo “monopólio legal” porque os meios utilizados são frequentemente ilegais ou não legais.)

« 292 »

A versão padrão na literatura econômica de como se forma e se mantém um monopólio tem a ver com o tipo 7, o monopólio baseado no poder econômico. Conforme Demsetz (1974, p. 164), esta versão “concebe que o poder de monopólio pode ser produzido por uma empresa ou setor industrial sem qualquer ajuda substancial do governo”. Embora importe pouco para a análise econômica como os monopólios são real e historicamente formados, uma fábula heurística é frequentemente utilizada. Ela diz respeito ao primeiro motor: em uma situação em que um novo produto ou serviço requer grandes desembolsos de capital, é provável que quem primeiro fizer esses investimentos obtenha lucros monopolísticos. (Para discussão das “vantagens de ser o primeiro” e referência a vários outros trabalhos, ver Glazer, 1985. Ver também Smiley e Ravid, 1981.) Diz-se ainda que outros modos de formar ou manter um monopólio, por mover-se primeiro ou não, incluem o controle de matéria-prima

essencial. (A Alcoa controlava as fontes de bauxita nos Estados Unidos e era a única produtora de alumínio do final do século XIX até a década de 1940 – Browning e Browning, 1983, p. 305.) Outra maneira é aumentar a fidelidade do consumidor a um produto. (KAMERSCHEN; VALENTINE, 1981, p. 309)

Ainda que esses desenvolvimentos intraeconômicos do poder monopolista ocorram, eles parecem ser muito menos comuns do que geralmente está implícito. A nosso ver, inicialmente, um dos muitos atores econômicos competitivos alcança uma posição monopolista por meios políticos. Por exemplo, os sindicatos ganham o direito exclusivo de representar os trabalhadores em uma dada empresa, por meio de eleições supervisionadas por uma agência governamental (NLRB),² com base no direito que o Estado concede e aplica, o que, por sua vez, é resultado de pressão política do trabalho organizado sobre o governo. Obviamente, a capacidade de monopolizar a representação do trabalho em uma empresa ou um setor é muito menor quando esse direito não existe.

A concorrência para ganhar uma franquia de TV a cabo é potencialmente acirrada exatamente porque, uma vez que uma empresa colocou seus cabos, é bastante difícil que outra empresa entre no mercado, e os lucros são elevados. Acredita-se amplamente, nos meios econômicos, que muitas das franquias de TV a cabo concedidas pelos governos locais nos Estados Unidos nas últimas duas décadas foram feitas com base em acordos políticos ilícitos, sendo o mais comum o suborno. Diz-se que tipicamente essas concessões passam por conceder altos honorários legais a um escritório de advocacia ao qual o prefeito (ou outra autoridade da cidade) era afiliado antes de assumir o cargo, ao passo que somente um mínimo trabalho jurídico é necessário.

Embora teoricamente todos os que competem por essa concessão pudessem competir quanto a quem dá o maior suborno e se criasse um tipo de mercado, muitas empresas se recusam a se envolver em tais práticas comerciais (PHELPS, 1975, p. 3ss), e outras não conhecem os meandros dos negócios locais. Frequentemente, são “aceitáveis” apenas os atores confiáveis, com base em vínculos pessoais e sociais ou em uma extensa história de acordos ilícitos. Quando apenas uma das várias empresas concorrentes “se qualifica” para subornar, enfrentamos uma situação de hegemonia intervencionista *sem* concentração prévia de poder econômico.

Ainda que o poder intervencionista seja, muitas vezes, considerável no nível nacional, ele tende a ser maior no nível estadual e local. Pode-se discutir

2 O National Labor Relations Board (NLRB) é uma agência independente do governo federal norte-americano encarregada de fazer cumprir a legislação laboral dos Estados Unidos em relação à negociação coletiva e às práticas laborais desleais (N. do T.).

quanta influência política a indústria tem em Washington, mas obviamente ela é maior em Michigan e ainda mais em Detroit. Da mesma forma, o poder da DuPont em Delaware é consideravelmente maior do que na capital nacional, e assim por diante. Esse é o caso tanto porque há menos forças de “compensação” no nível local do que no nível nacional e devido ao tamanho relativo das grandes corporações em relação a um estado, diferente da sua posição no país. Além do mais, as empresas frequentemente conseguem extrair benefícios significativos dos governos estaduais e locais ameaçando sair ou mudar-se. Uma indicação da maior suscetibilidade dos governos locais e estaduais ao poder intervencionista em comparação ao governo federal é vista no sentido de que muitas empresas preferem que a regulamentação de segurança, saúde e outras seja estabelecida e/ou feita no âmbito local do que impostas pelo âmbito federal.

Muitos monopólios que foram iniciados politicamente e que também adquirem as características econômicas de um monopólio constituem monopólios de dupla base (tipo 9). Por exemplo, uma empresa que tem muita influência política pode expandir sua participação no mercado a ponto de também deter os potenciais concorrentes, mantendo os preços baixos ou comprometendo uma grande quantidade de recursos para aumentar os custos de entrada para os concorrentes (digamos, publicidade intensiva) ou usando outros meios econômicos para aumentar ainda mais seu poder, em vez de depender apenas de intervenções governamentais.

« 294 »

Os diferentes tipos de monopólio parecem diferir sistematicamente em sua estabilidade. Atores econômicos que dependem exclusiva ou amplamente do poder econômico ou intervencionista tendem a achar sua posição preferida relativamente instável, enquanto a posição daqueles que comandam os dois tipos de poder parece ser mais sustentável. Como resultado, *espera-se que os atores econômicos que comandam apenas um tipo de poder procurem adquirir o outro*. Espera-se que os monopólios baseados em intervenções que têm pouco ou nenhum poder econômico sejam inerentemente instáveis, porque uma mudança dos detentores dos cargos ou a entrada de novos atores politicamente poderosos em seus mercados quebrará seu poder hegemônico. É o caso de uma empresa que tem franquia exclusiva para operar uma loja de presentes, livraria, hotel ou restaurante em um determinado território público (por exemplo, um parque nacional), mas com relativamente pouco investimento ou os bens de capital pertencem à instituição. Nessas circunstâncias, as autoridades responsáveis podem facilmente abandonar uma empresa, no final do período de contrato ou após aviso prévio, e destinar a franquia a outra empresa.

Quando se trata de monopólios econômicos puros, sem base intervencionista, espera-se que seus lucros monopolistas sejam particularmente difíceis de sustentar e, portanto, a pressão aumenta para passar desse tipo para o monopólio de base dupla. De fato, foi difícil encontrar exemplos de monopólios econômicos puros, tão abundantemente descritos na literatura econômica. Todos os casos examinados parecem apoiar-se ao menos em certa medida de poder intervencionista, em ao menos algum estágio de seu desenvolvimento.

Os serviços públicos, por exemplo, costumam ser chamados de monopólios naturais (devido aos altos custos de capital) e também de monopólios regulados. Na medida em que a regulamentação limita sua capacidade de aumentar preços (ou taxas) ou reduzir seus lucros, essas empresas ainda podem ser concebidas como monopólios econômicos, e não político-econômicos. Nessas situações, o poder político é usado não pelas empresas de serviços públicos para garantir sua posição monopolista, mas pelo público, para controlá-la. No entanto, a regulamentação também é usada para manter o *status* monopolista. De fato, Stigler (1962) desenvolveu sua teoria da “captura” (isto é, que os regulamentos são “capturados” por interesses especiais) em um estudo sobre serviços públicos. Em resumo, monopólios econômicos “puros” (tipo 7) são logicamente possíveis, mas parecem raros e instáveis; por outro lado, monopólios baseados no poder político e econômico são comuns e estáveis.

(2) *O poder intervencionista dos oligopólios* (tipos 4, 5 e 6). Os economistas neoclássicos se preocuparam com a questão de sob quais condições as empresas oligopolistas entram em conluio em vez de competir umas com as outras. No primeiro caso, é provável que se comportem mais como monopólios; no segundo, mais como pequenas empresas. As estratégias e os meios utilizados pelas empresas oligopolistas são examinados no esforço de discernir os fatores que levam ao conluio *versus* conflito. Porém, estes, geralmente, só incluem os meios não políticos. Scherer (1980) lista acordos abertos e encobertos, liderança de preços, preços baseados em “regras práticas”, “pontos focais e coordenação tácita” e manipulação do nível de pedidos em atraso e inventários. Koch (1980, p. 375-385) concentra-se na liderança de preços e fixação de preços de base.

A análise aqui desenvolvida sugere que o tipo de poder intervencionista que as empresas têm *como grupo*, em comparação com outros atores politicamente ativos, é um fator-chave na determinação do resultado. Desse ponto de vista, há três tipos de grupos de firmas monopolistas: aquelas com pouco ou nenhum poder intervencionista (tipo 4); aquelas com algum poder intervencionista, que devem compartilhar com outro grupo ou grupos desse tipo (tipo 5); e aquelas com hegemonia intervencionista em sua indústria particular

ou setor econômico (tipo 6). Mantidas iguais todas as outras coisas, o primeiro tipo tem menor probabilidade de obter lucros monopolistas, o último tem a probabilidade maior e o tipo do meio, uma probabilidade intermediária, pois quanto menor o nível de poder intervencionista compartilhado, menor a capacidade de usar o governo para garantir privilégios especiais, subsídios etc. – a fonte de lucros “extras”.

Para ilustrar: um dos principais modos pelos quais empresas oligopolistas bloqueiam entradas em seus mercados, asseguram lucros e estabelecem colaboração entre si é induzindo conjuntamente o governo a limitar importações (introduzindo cotas, tarifas, preços de disparo) ou provocando ações voluntárias dos países exportadores. A extensão em que isso é alcançado é, em parte, uma questão do poder intervencionista relativo *de um grupo*. Assim, nos Estados Unidos, as indústrias automobilísticas tiveram mais influência política e, portanto, foram mais capazes de limitar as importações (por meio de cotas de importação “voluntárias”), em 1984, do que as produtoras de cobre (embora os argumentos em si destas últimas tenham sido mais fracos). Como resultado, seria de esperar que o setor automobilístico recebesse retornos mais “monopolistas” do que a indústria do cobre. (Enquanto os economistas neoclássicos tendem a tratar as empresas como autônomas, outros enfatizaram o papel das direções interligadas como uma maneira de gerar o equivalente a um conluio, para melhorar a coordenação e os lucros – Burt, 1983; Useem, 1979)

(3) *O poder intervencionista das empresas em mercados competitivos* (tipos 1, 2 e 3). Tem sido frequentemente destacado o mútuo apoio entre pluralismo e mercados competitivos, entre livre mercado (livre, entre outras coisas, das concentrações econômicas e da intervenção do governo) e liberdade política (livre da opressão política). (BERGER, 1986; FRIEDMAN, 1962; NOVAK, 1982) Todavia, ser uma pequena empresa em um grande mercado não garante que ela se comporte conforme o esperado, que concorra com eficiência ou seja exterminada. Algumas pequenas empresas não possuem poder econômico e ainda assim usam seu poder intervencionista para gerar oligarquias ou obter hegemonia, formando ou juntando-se a grupos de empresas, ou mesmo agindo como firmas individuais. Essa pode ser uma das razões pelas quais é bastante fraca a correlação entre concentração econômica (medida por tamanho) e nível dos lucros (DEMSETZ, 1974, p. 168 et seq.): indústrias consideradas não concentradas pelos economistas obtêm lucros “abusivos” pelo uso de meios políticos. A agricultura é um exemplo disso.

A agricultura é muitas vezes citada como um setor altamente competitivo. Em uma exposição sobre os atributos da concorrência perfeita, Stigler (1968, p. 181) escreve: “A sorte de qualquer firma é independente do que acontece com qualquer outra: um agricultor não é beneficiado se a colheita do seu vizinho for destruída”. Utilizando várias medidas, especialmente cotas de mercado e índices de concentração, Shepherd (1982, p. 618) classificou a agricultura, silvicultura e pesca norte-americanas como 86% competitivas, em 1980. De fato, muitas fazendas são, economicamente falando, pequenas. No entanto, sabe-se que os agricultores usam seu poder político para estabelecer preços e melhorar seu retorno, obtendo subsídios e crédito abaixo das cifras do mercado e limitando a entrada em seus mercados (via cotas de importação). Eles têm claramente muito poder; mas é poder político, não poder econômico.

Se as fazendas devem ser classificadas como oligarquias intervencionistas (tipo 2) ou como hegemonia intervencionista (tipo 3) é em grande parte uma questão de até que ponto as principais organizações de agricultores atuam juntas ou opõe-se entre si. Em ambos os casos, há pouca diferença entre uma massa de pequenos agricultores agindo juntos como um órgão político (ou dois) e uma empresa monopolista, de acordo com um critério frequentemente aplicado para determinar a existência de um monopólio: a capacidade de definir preços e bloquear entradas. (Se agricultores e outros monopólios não obtêm lucros elevados, mas apenas permanecem no negócio, quando de outro modo seriam expulsos ou simplesmente garantem retorno desproporcional, é uma questão técnica distinta.)

Da mesma forma, os sistemas de cotas de contratação e promoção impostos politicamente tendem a gerar oligarquias intervencionistas (tipo 2), nas quais categorias dispersas de indivíduos com pouco poder econômico – como mulheres e minorias – podem obter, por meio de ação afirmativa, preferência no acesso a determinadas categorias de emprego. Acordos, formais ou informais, para designar cargos entre os profissionais de um hospital com base em cotas (X para médicos, Y para enfermeiros, Z para auxiliares de enfermagem) com exclusão de outros (parteiras, paramédicos, quiropratas) constituem outro caso do mesmo ponto. Tais acordos de alocação podem ser devidos, em parte, a considerações não políticas, como comprovado mérito médico e custo relativo; o poder intervencionista está implicado na medida em que essas alocações refletem influência política, a qual afeta os resultados econômicos.

COMPARAÇÃO ENTRE PODER ECONÔMICO E PODER INTERVENCIONISTA

Até agora, a abordagem desenvolvida tratou os usos do poder econômico e do poder intervencionista como meios intercambiáveis e/ou complementares para os mesmos fins. Assim, uma empresa pode usar seus recursos para bloquear a entrada de outra empresa lançando uma grande campanha publicitária e/ou apoiando políticos que aprovarão uma lei com efeito comparável. A exposição agora volta-se ao exame das diferenças sistemáticas entre os dois tipos de poder. A diferença mais importante é que a legitimação e os atores não econômicos são muito mais importantes na política do que na economia.

A legitimação se refere a um fator deontológico, o papel dos valores. Embora a legitimação seja um fator tanto das atividades intraeconômicas quanto das políticas, ela é muito mais forte na política. Os funcionários públicos têm padrões mais altos e numerosos do que os executivos das empresas. Por exemplo, funcionários de alto nível devem divulgar as fontes de sua renda, são estritamente limitados quanto a aceitar presentes, suas vantagens frequentemente são escrutinadas de forma cuidadosa, e assim por diante.

atores não econômicos, que participam ativa e efetivamente na política, são grupos cuja principal base de associação e organização são atividades sociais, culturais ou políticas. Isso inclui organizações religiosas, associações étnicas e raciais, *lobbies* para idosos e dezenas de outros. Esses atores atenuam a influência do poder econômico no campo político.

Como resultado de ambos os fatores, *na política, é considerada preferível uma distribuição de benefícios menos desigual*; há uma tendência a proporcionar ao menos alguns benefícios ou recompensas a atores que não detêm nem poder econômico nem intervencionista. Ou seja, *quando uma transação é realizada dentro da política, em média, os benefícios são distribuídos de forma mais ampla e mais uniforme em comparação com um setor concentrado da economia*. Por exemplo, diz Stigler (1971, p. 7) que “pequenas empresas [em um setor regulado] exercem uma influência maior do que teriam em um setor não regulado”. Wilson (1980, p. IX) acrescenta que não são incluídos apenas poderes econômicos menores, “mas, se a teoria da ‘captura’ estiver correta – pelo menos em alguns casos –, não é razoável supor que somente empresas são capazes de capturar uma agência”. Ambientalistas, ativistas de direitos civis e até acadêmicos, ocasionalmente, “capturam” partes do maná do governo, ou seja, usam seu poder político para extrair benefícios para o seu grupo.

Devido à maior visibilidade do intervencionista médio (político-econômico) em comparação com os intraeconômicos, a obtenção de uma quantidade

desproporcional de benefícios tende a ter um custo maior na política do que na economia. Na economia, pelo menos até se tornarem muito grandes, as concentrações são consideradas legítimas pela maioria; de fato, as economias de escala são vistas, até certo ponto, como necessárias para a modernidade e como uma recompensa por assumir riscos, por investir e trabalhar duro. No entanto, no campo político-democrático, o valor de “uma pessoa, um voto” é amplamente aceito, e o ideal defendido é que todos os jogadores sejam tratados igualmente ou que os mais fracos sejam beneficiados. Portanto, na política, mais do que na economia, uma concentração de poder ou de benefícios tende a suscitar críticas e pressões para “nivelar” as distribuições.

A censura normativa ligada à forte submissão ao poder intervencionista se reflete nas seguintes observações: os membros do Congresso norte-americano conhecidos por sua incomum integridade ou que se opõem especialmente ao financiamento privado de campanhas eleitorais – uma importante fonte de poder intervencionista – limitam as contribuições de campanha aceitas de cada fonte à quantia de US\$ 25 a US\$ 50. Alguns outros estabelecem o limite de US\$ 250. Igualmente, muitas empresas não formam comitês de ação política, ou PACs [*political action committees*], em parte devido às controvérsias que os cercam. Assim, embora seja legal para uma empresa formar um PAC, uma das principais formas de obter favores dos políticos, aumentando as contribuições de campanha, havia menos de 4 mil PACs empresariais em 1987. Ou seja, a maioria não formou nenhum. (As empresas sem PAC incluíam inúmeras similares quanto ao tipo de negócio, tamanho e outros atributos em relação àquelas que formaram comitês. Ou seja, tendo interesses comparáveis, sua postura política é diferente, por razões não exploradas aqui, mas aparentemente devido às diferenças na “cultura” empresarial ou valores. Das empresas que formam PACs, a maioria tenta manter um perfil discreto, contribuindo para os políticos abaixo do limite legal. Grandes contribuições chamam atenção. Jornais como *Common Cause* e *Congress Watch* (do grupo Nader) publicam regularmente listas dos maiores comitês (a maioria dos quais são atores econômicos, como empresas do setor de defesa, bancos, indústrias selecionadas e sindicatos).

Uma pergunta a ser feita: por que atores que detêm grande poder econômico recorreriam à política se são relativamente desfavorecidos nesse campo? Em parte, a política propicia maneiras de construir e proteger sua posição especial, maneiras que não estão disponíveis na economia. Além disso, até certo ponto, *o poder intervencionista é comparativamente barato e pode ser altamente eficaz em termos de custo-benefício*. Os custos de *lobby* e organização de um PAC para uma empresa politicamente ativa são muito mais baixos do que os custos de campanhas publicitárias, de P&D e outros meios econômicos que podem

ser usados para atingir fins comparáveis e geralmente parecem ser altamente eficazes na comparação.

Devido à limitação de dados, pode-se fazer apenas uma estimativa aproximada de comparação dos custos do poder intervencionista e do poder econômico. Pode-se ainda chegar a um juízo do porquê os valores envolvidos são de magnitudes muito diferentes. Por exemplo, em 1979, a administração Carter apresentou um projeto de lei com o objetivo de limitar os custos hospitalares e os honorários médicos. Esperava-se reduzir os gastos com saúde em US\$ 40 bilhões. Na votação do projeto, houve alta correlação entre os membros do Congresso que receberam contribuições de campanha do PAC da American Medical Association e os que votaram contra o projeto e o derrotaram. Dos 50 membros que receberam as contribuições mais altas, 48 votaram contra o projeto. (ETZIONI, 1984a) No total, aqueles que votaram contra o projeto receberam 3,5 vezes mais contribuições do que os que votaram a favor. No entanto, os custos totais para o PAC foram muito pequenos: US\$ 1.647.897. Mesmo duplicando ou triplicando a estimativa, os custos envolvidos, ainda assim, representam menos de uma fração de 1% das receitas em jogo. (O fato de que membros do Congresso tinham outros motivos, filosóficos, por exemplo, para apoiar a associação médica são irrelevantes; esses motivos não tinham custo para a associação e a própria associação acreditava que não eram suficientes por si mesmos.)

300

Os subsídios pagos aos produtores de leite no âmbito do sistema de suporte de preços no ano fiscal de 1982 totalizaram aproximadamente US\$ 2 bilhões. Uma proposta de 1981 para reduzir esses benefícios em US\$ 600 milhões em quatro anos foi derrotada. Aqueles que votaram contra o projeto na Câmara receberam oito vezes mais contribuições dos principais PACs do setor leiteiro do que aqueles que votaram a favor. Enquanto a contribuição média para aqueles que votaram contra o projeto de lei foi de apenas US\$ 1.600, o valor total foi de US\$ 383.260. (PUBLIC CITIZEN'S CONGRESS WATCH, 1982, p. 6) Os custos para a Chrysler por uma garantia de empréstimo federal de US\$ 1,5 bilhão, sem o qual quase certamente teria que declarar falência, os custos para as montadoras norte-americanas pelos US\$ 6 bilhões em receitas, que obtiveram somente em 1984 como resultado de importantes limitações "voluntárias", e os custos do perdão fiscal de US\$ 13 bilhões para os exportadores representaram menos de 1% da receita adicionada, na medida em que a envergadura desses custos pode ser estimada. Em suma, apesar do rápido aumento do custo da política, é um negócio barato. Compare, por exemplo, os custos citados tão somente com os custos de P&D ou publicidade, duas das

principais formas econômicas de criar ou manter um monopólio. Os custos de P&D e publicidade das grandes empresas norte-americanas excedem os montantes totais arrecadados para financiar as campanhas eleitorais primárias e gerais de 1981-1982 para a Câmara e o Senado, de todas as fontes (indivíduos e grupos de interesse), que totalizaram US\$ 356,7 milhões.

Mesmo que os custos unitários do poder intervencionista sejam baixos, há uma aguda consequência marginal, e retornos negativos podem advir rapidamente. Caso contrário, por que as empresas de petróleo, iluminadas em 1974 com a redução de um imposto sobre lucros inesperados, inicialmente estimada em cerca de US\$ 400 bilhões, em dez anos, gastariam apenas alguns milhões de dólares em *lobby* e contribuições para campanhas, em vez de 1 ou 2 bilhões, o que teria excedido gastos feitos por todas as outras fontes combinadas? A resposta parece ser que as companhias de petróleo haviam conseguido um robusto corte de impostos (inicialmente, US\$ 228 bilhões; posteriormente, níveis mais baixos) a um baixo custo e que um maior exercício do poder intervencionista teria aumentado o risco de uma reação pública. Por isso, parecia prudente aceitar o imposto remanescente e não pôr em risco o gigantesco corte já obtido. Ou seja, para reduzir a visibilidade e manter suas reivindicações como interesses “legítimos”, os atores econômicos tendem a participar da política em um baixo nível.

⟨301⟩

O NÍVEL DE COMPETITIVIDADE DA ECONOMIA NORTE-AMERICANA

Quão competitiva é a economia norte-americana? A resposta a essa pergunta muda significativamente quando se levam em consideração os efeitos do poder intervencionista, além dos efeitos do poder econômico. O estudo de Shepherd serve como um ponto de partida útil para essa comparação. Shepherd (1982, p. 624) concluiu que, em 1980, a competição estava “disseminada” na economia norte-americana. O monopólio puro e empresas dominantes abrangiam em torno de 5% da economia; o oligopólio “rígido”, cerca de 20%; “enquanto os mercados efetivamente competitivos agora [1980] representam mais de três quartos da renda nacional”.

Embora Shepherd utilize vários critérios para categorizar cada setor, ele parece dar mais peso aos indicadores de concentração relativamente fáceis de medir do que aos esforços para bloquear a entrada ou os lucros “abusivos”, itens que são mais difíceis de avaliar. (O peso que ele atribui a vários indicadores explicita seu julgamento – Shepherd, 1982, p. 617.) O primeiro indicador é

amplamente intraeconômico; os outros dois refletem o resultado tanto do poder econômico quanto do poder intervencionista. Atribuir mais peso ao primeiro tende a fazer a economia norte-americana parecer mais competitiva do que realmente é.

Um exame dos dados de Shepherd sugere que a obtenção de lucros monopolistas por meio do poder intervencionista foi insuficientemente levada em consideração. Por exemplo, os setores de “agricultura, silvicultura e pesca” são classificados como 84,6% competitivos, mas isso ignora o poder intervencionista dos agricultores, apontado anteriormente. Por exemplo, a capacidade de manter os preços do açúcar em níveis três vezes maiores do que os do mercado mundial tem um efeito significativo nos retornos do cultivo de cana e beterraba.

O poder intervencionista de aço, automóveis e têxteis, em 1980, também foi bastante substancial. No entanto, Shepherd classifica o setor manufatureiro, em 1980, como 69% competitivo. Da mesma forma, tendo em vista a grande extensão da regulamentação e outras formas de restrição da concorrência, é improvável que uma análise que leve em conta o poder intervencionista classifique o transporte e os serviços públicos como 40% competitivos. De fato, quando os efeitos do poder intervencionista são somados aos do poder econômico, é improvável que grande parte da economia norte-americana seja classificada como altamente competitiva.

«302»

Shepherd (1982, p. 624) também argumenta que houve um aumento substancial na competição entre 1958 e 1980 e sugere que isso deve-se refletir em um desempenho econômico maior “na próxima década, ou duas”. Em vez de esperar até o ano 2000, pode ser notado agora que, nas décadas em que se diz que a concorrência aumentou substancialmente, o crescimento do Produto Interno Bruto (PIB) norte-americano decresceu, o aumento da produtividade caiu acentuadamente e a inflação e o desemprego aumentaram. Isso é mais compatível com a tese de que, independentemente do progresso alcançado no âmbito econômico e na redução da concentração econômica e, portanto, do poder econômico (por exemplo, por conta de alguma desregulamentação), esse progresso foi mais do que compensado pelo aumento do uso do poder intervencionista para restringir a concorrência por meio da política.

Acrescentar a consideração do papel do poder intervencionista ao do poder econômico na sustentação do comportamento monopolista também pode servir para corrigir um ponto de vista neoclássico sobre a facilidade com que se conseguem novas entradas em mercados “contestáveis”. Nos últimos anos, alguns neoclássicos argumentaram que as tendências monopolistas foram reduzidas e a necessidade de políticas antitruste tornou-se significativamente

menor, porque as empresas monopolistas precisaram “pôr preço no custo” ou algo assim para manter potenciais competidores fora, sob várias condições econômicas não discutidas aqui. (BAUMOL; PANZAR; WILLIG, 1982; BROCK, 1983) Outros argumentaram que, embora as novas entradas possam ser dificultadas por meios econômicos (por exemplo, preços predatórios), elas são caras e, portanto, frequentemente não podem ser mantidas por muito tempo e que, se os lucros monopolistas excederem os custos de entrada, novos concorrentes entrarão em ação. Essa linha de análise desconsidera os baixos custos com os quais a proteção política (bloqueio de entrada) geralmente pode ser adquirida por poderosos atores econômicos ou supõe erroneamente que o mercado de proteção política é altamente competitivo, quando na verdade também é um mercado concentrado.

Além de ser de considerável relevância para os interessados em entender sua sociedade ou agir dentro dela, a extensão em que a economia não segue as regras de competição é importante para a aplicação da teoria econômica. Os economistas neoclássicos frequentemente argumentam que a economia é suficientemente competitiva para aplicar modelos de concorrência perfeita (ignorando as descobertas do “segundo melhor”). Se, entretanto, muitos setores econômicos estão em grande medida monopolizados e controlados por monopólios, enquanto outros setores são mais competitivos; ou seja, se há uma economia “mista” inclusive nos Estados Unidos, e não apenas nos chamados países social-democratas, é necessário um modelo bastante diferente de economia, e grande parte das análises econômicas predominantes e das recomendações de política econômica deve ser reformulada.

«303»

ANÁLISES DE CORRETIVOS

Reduzir a concentração econômica e/ou o poder intervencionista

A recomendação de política pública mais frequentemente repetida para conter as tendências monopolistas tem sido reduzir as concentrações de poder econômico, dividir os grandes atores econômicos (AT&T, por exemplo) e manter pequenos os atores econômicos. (O perfil de poder plano da “sociedade industrial democrática” é analisado por Grossman, 1974, p. 170.) Isso, por sua vez, levou a uma considerável literatura sobre os recursos e os efeitos específicos de variadas políticas antitruste. Sem adentrar nessa literatura, parece que o recente consenso de muitos estudiosos das políticas antitruste é que 1. tudo considerado, as políticas antitruste não foram

eficazes na prevenção da concentração econômica e que 2. outros fatores intraeconômicos não governamentais foram mais eficazes no aumento da concorrência, por exemplo, o aumento da concorrência internacional. A General Motors, argumenta-se, pode ter dominado o mercado de automóveis quando havia um mercado norte-americano, mas, com o advento das principais montadoras estrangeiras, ela comanda apenas uma pequena parcela do mercado mundial relevante.

Uma abordagem diferente para o problema é reduzir o poder intervencionista, isolando o setor público do privado. (ETZIONI, 1984a) Esse isolamento é alcançado através da redução da capacidade dos atores econômicos de gerar poder político. Por exemplo, o financiamento público de campanhas eleitorais (que proíbem o uso de fundos privados) reduz as obrigações dos representantes eleitos aos poderes econômicos (e outros) privados. Um efeito semelhante é alcançado quando, como na Grã-Bretanha, a quantidade de dinheiro que se pode gastar legalmente em campanhas eleitorais é estritamente limitada. Leis já em vigor nos Estados Unidos que limitam o uso direto de fundos corporativos e sindicais em campanhas eleitorais e leis que exigem a divulgação de todas as contribuições já têm alguns dos efeitos necessários. Sem entrar aqui nas inúmeras questões levantadas por essas e outras reformas sugeridas, fica claro que quanto menos poder econômico puder ser convertido em poder político, menor será o poder de governo de apoiar poderosos atores econômicos ou ser usado para ajudar a gerar ganhos monopolistas; ou seja, menor o nível do poder intervencionista, mesmo que a concentração do poder econômico não seja reduzida.

Os dois enfoques políticos não são excludentes; ao contrário, eles se complementam de uma maneira óbvia e de uma forma menos óbvia. De forma óbvia, quanto menos o poder econômico estiver concentrado, menos poderá ser usado para gerar poder intervencionista; e quanto mais o poder econômico concentrado for impedido de se converter em poder intervencionista, menos sustentável, como vimos, é a concentração do poder econômico.

A conexão menos óbvia é que tanto políticas antitruste (para limitar a concentração de poder econômico) quanto diversas reformas para reduzir o poder intervencionista de poderosos atores econômicos são, elas mesmas, atos políticos. Portanto, na medida em que a concentração do poder intervencionista é alta, tende a impedir a realização de ambos os tipos de reformas. Ou seja, devido ao fato de que as medidas sugeridas para melhorar a cápsula estão sujeitas às mesmas forças que causaram a sua fraqueza, mudanças significativas na cápsula, portanto, podem muito bem exigir a ascensão de um

novo poder político. Tal poder foi organizado pelo Progressive Movement,³ nos Estados Unidos, entre 1900 e 1917.

Menos governo

Um enfoque bastante diferente para o problema em questão é reduzir o âmbito da intervenção governamental na economia (e, portanto, seus retornos ou “aluguel”) e, assim, reduzir o que o poder intervencionista pode oferecer a poderosos atores econômicos. Argumenta-se que, na medida em que os atores econômicos sejam incapazes de colher bilhões por meio de subsídios, isenções fiscais, auxílios mediante regulamentações, e assim por diante, eles concentrarão seus esforços em atividades intraeconômicas. A redução do âmbito de ação do governo inclui (além dos gastos públicos) impostos e déficits, quantidade de crédito governamental concedido, número de regulamentos que impõe, talento que contrata, e assim por diante. No entanto, como sugere fortemente a experiência recente nas administrações de Reagan e Thatcher, é improvável que ocorra uma diminuição significativa do âmbito de ação do governo. Entre 1980 e 1986, nos primeiros seis anos de governo Reagan, a taxa de crescimento das despesas governamentais diminuiu em certa medida, mas não houve redução global. Enquanto os regulamentos foram reduzidos ou menos exigidos (TOLCHIN; TOLCHIN, 1983), isso levou a um crescente interesse na re-regulação em várias áreas. Parece, portanto, que, para o futuro previsível, o poder intervencionista também dificilmente será restringido pela redução significativa do âmbito governamental. Daí a importância de tentar reduzir a capacidade dos atores econômicos de acumular poder intervencionista para garantir uma maior separação entre política e economia, tanto para conter os lucros monopolistas quanto para melhorar a democracia.

«305»

3 O Movimento Progressista, com intensa atuação durante a era progressista (1890-1920) nos Estados Unidos, constitui-se de reformadores sociais, com destaque para mulheres da classe média e ministros cristãos. Seus principais objetivos estavam voltados ao enfrentamento dos problemas causados pela industrialização, urbanização, imigração e corrupção política. Defendiam formas de democracia direta, a regulação de monopólios e empresas e novas funções e regulamentos governamentais. Muitos progressistas apoiaram a proibição de bebidas alcoólicas, outros dedicaram-se à construção de um movimento de eficiência, incentivando a modernização e a busca de soluções científicas nas diferentes áreas sociais (N. do T.).

CAPÍTULO 14

EM CONCLUSÃO

implicações políticas e morais

IMPLICAÇÕES DE POLÍTICAS PÚBLICAS

⟨307⟩

Fatores normativos e políticas econômicas

Paradigmas e teorias formuladas em seu contexto têm dois usos principais: *entender* o mundo (proporcionar uma concepção da parte do mundo em que se centram, explicá-lo) e *auxiliar* os que *agem* no mundo (proporcionar um quadro explicativo para a tomada de decisão e ação política). Assim, por exemplo, as premissas teóricas de quem explica que as informações estão livres de custos e são instantâneas para todos os participantes do mercado é bastante diferente do argumento de que o uso de informações privilegiadas é inofensivo e deve ser legalizado, porque as informações, na verdade, viajam com a velocidade da luz. (BUSINESS WEEK, 25 ago. 1986, p. 114) Além disso, as teorias que buscam entender o mundo lidam com fatias do fenômeno, segregadas para a conveniência da análise. Desse modo, muitos economistas neoclássicos tratam gostos, preferências e valores como exógenos (dados) e estáveis e se concentram na mudança das restrições, enquanto muitos psicólogos e sociólogos deontológicos estudam a formação e as mudanças de gostos, preferências e valores com pouca ou nenhuma atenção às restrições (por exemplo, preços) ou renda. Da mesma forma, os neoclássicos tendem a estudar o mercado ou mesmo a economia como

se fosse um mundo à parte da política, da cultura e da sociedade, enquanto outros cientistas sociais estudam esta última como se não houvesse uma economia em seu núcleo. Em virtude de que as teorias buscam explicar apenas as relações entre variáveis que caracterizam uma fatia específica do mundo que definem como “sua”, as dificuldades colocadas pela segregação analítica são, muitas vezes, relativamente limitadas. No entanto, quando alguém se volta para a ação no mundo, em vez de apenas estudá-lo, é preciso lidar com o mundo como ele é, com sua complexidade e com todos os principais fatores, condições e restrições relevantes. Aqui, os paradigmas abrangentes são mais eficazes do que os paradigmas muito parcimoniosos, mas altamente focados. (Para discussões adicionais, ver o capítulo 7 e Etzioni, 1986a.)

O paradigma deontológico e a teoria socioeconômica nele baseada são menos parcimoniosos, mas mais abrangentes do que o paradigma neoclássico e a teoria econômica neoclássica. Portanto, quaisquer que sejam as suas limitações como forma científica de entender o mundo, a socioeconomia parece promissora como guia para a ação e, portanto, para a *análise de políticas*. A vantagem de uma teoria que se baseia em um paradigma mais abrangente é evidente. Os formuladores de políticas devem lidar com todos os principais fatores relevantes: a socioeconomia, por incorporar fatores econômicos, sociais, psíquicos e políticos, é obviamente mais abrangente do que os enfoques monodisciplinares. Para ilustrar, a discussão se volta para explorar o papel dos fatores normativos nas políticas econômicas. Deve-se lembrar que os fatores normativos, em nosso entendimento, desempenham papel central na formação de preferências, de fins ou objetivos (conforme discutido na parte I), na seleção de meios (conforme exposto na parte II) e na formação da cápsula social (como vimos na parte III, especialmente no capítulo 12).

A socioeconomia sugere que sempre que o objetivo de uma política pública é mudar o comportamento, de modo a incentivar as pessoas a poupar mais ou pagar seus impostos de forma integral, fatores normativos e econômicos devem ser considerados como alavancas políticas, levando em conta o poder relativo de cada um desses fatores na situação específica. Por outra parte, a análise de políticas baseada na teoria econômica neoclássica tende a recorrer a incentivos pecuniários, como incentivos fiscais, aumentos e bônus, e a desconsiderar ou menosprezar o papel da educação e da liderança moral (por exemplo, no “púlpito” da Casa Branca).

Um exemplo foi o apelo do presidente Carter aos consumidores para usar menos crédito, por motivos patrióticos. A resposta parece ter sido considerável (embora, pelo fato de as taxas de juros terem aumentado ao mesmo tempo, seja difícil estabelecer o efeito relativo desse apelo). É verdade que nem todas

as exortações presidenciais têm um efeito maciço, mas quando presidentes e outros líderes políticos ajudam a definir o clima moral da sociedade, por exemplo, a favor da poupança, da “compra americana” ou de outros objetivos econômicos, como a paz no trabalho, qualquer efeito obtido é alcançado a um custo muito menor do que apoiando-se exclusivamente em fatores econômicos.

A diferença das implicações políticas dos dois paradigmas é bem ilustrada pelo exame da política tributária. Os analistas de políticas neoclássicas se concentram nos efeitos de várias alíquotas de impostos sobre a receita arrecadada, nas oportunidades de evasão e no risco envolvido. Os deontólogos observarão que outro fator-chave é o juízo público da legitimidade, isto é, o *status* moral das leis tributárias. Estudos constataram que há uma associação relativamente estreita entre o senso de que os impostos são exigidos de forma justa, o senso de legitimidade do governo e os fins para os quais as receitas são utilizadas, e a extensão da sonegação de impostos. (Para uma revisão ampla das evidências disponíveis e discussão detalhada, ver Lewis, 1982.)

No início dos anos 1980, nos Estados Unidos, em um clima que celebrava a iniciativa e o lucro privados, foi relatado que taxas mais baixas de impostos não resultaram no abandono de seus abrigos fiscais, como previam os *supply-siders*,¹ mas eles motivaram pelo menos algumas pessoas a buscar abrigos com maiores riscos, o que terminou por levar à “antiga” quantidade de evasão fiscal (ou cifra similar) com alíquotas de impostos mais baixas. (GLASSMAN, 1984; KWITNY, 1984) A mudança no clima moral (mais empreendedora) parece aumentar a preferência das pessoas por riscos, o que compensa o menor benefício marginal da evasão fiscal decorrente das novas taxas. Do ponto de vista da análise de políticas, segue-se que medidas para aumentar a legitimidade de um sistema tributário, digamos, através da introdução de um imposto uniforme, podem fazer muito mais para aumentar a receita do que diminuir taxas, mas manter as brechas.

Os fatores morais desempenham um papel significativo não apenas na política econômica, mas também dentro de cada corporação e local de trabalho. Uma abordagem neoclássica típica do tema é apropriadamente intitulada “motivar trabalhadores: pagamento de incentivos” (EHRENBERG; SMITH, 1982, p. 312), porque vê os vários esquemas de remuneração como as únicas maneiras de motivar os trabalhadores. Inúmeros outros tratamentos da força

1 *Supply-side economics* é uma teoria macroeconômica que defende que o crescimento econômico pode ser mais eficaz impulsionado pelo investimento em capital e redução de barreiras à produção de bens e serviços, adotando medidas como taxas de impostos mais baixas e menos regulamentação estatal (N. do T.).

de trabalho por economistas neoclássicos, sejam de produtividade, mobilidade de mão de obra, aceitação de trabalhos perigosos ou outros tópicos, enfocam os incentivos econômicos, ignorando ou menosprezando outras considerações. (LEVITAN; JOHNSON, 1972; THURLOW, 1983) Todavia, há consideráveis evidências de que a mudança na cultura empresarial, incluindo seus códigos morais informais, frequentemente pode assegurar uma parte significativa dos resultados almejados, a um custo muito menor. (DEAL; KENNEDY, 1982; KILMANN; SAXTON; SEPRA, 1985) Conceder aos trabalhadores mais oportunidades de participação na tomada de decisões, maior aceitação social e mais dignidade é uma das principais fontes de motivação para os funcionários trabalharem mais, para reduzir a rotatividade e para conter o absenteísmo. (GREENBERG; GLASER, 1980) Também melhora a qualidade do trabalho e aumenta a efetividade do gerenciamento devido a um melhor fluxo ascendente de informações. Grande parte do sucesso econômico do Japão é atribuído a uma cultura de gestão que proporciona mais envolvimento e participação dos trabalhadores, um enfoque que, segundo relatos, foi aplicado com sucesso por gestores japoneses em fábricas norte-americanas. (BUSINESS WEEK, 14 jul. 1986)

«310»

Diversos economistas neoclássicos sugerem que “a evasão do trabalho pode ser minimizada por uma supervisão rigorosa”. (EHRENBERG; SMITH, 1982, p. 312) Há, no entanto, uma forte argumentação psicológica e alguma evidência a mostrar que a supervisão rigorosa é particularmente alienante e que os trabalhadores têm melhor desempenho quando não são supervisionados de perto, mas adequadamente socializados, especialmente quando o trabalho requer iniciativa, uso extensivo de conhecimento ou preocupação com a qualidade. (ETZIONI, 1975)

Outra ilustração das dificuldades nas derivações políticas dos dois paradigmas pode ser vista em questões relacionadas a seguros. Muitos economistas neoclássicos supõem que as pessoas agem do pior modo sob condições denominadas de “risco moral”. O termo refere-se ao compartilhamento de riscos sob condições nas quais as pessoas podem adotar condutas privadas que afetam a probabilidade de distribuição do resultado. (HOLMSTROM, 1979, p. 74) Essa situação surge quando as pessoas compram apólices de seguro e, então (segundo os neoclássicos), se tornam mais descuidadas ao dirigir, trançar as portas, instalar detectores de fumaça, e assim por diante, isso quando não recorrem ao incêndio criminoso ou ao preenchimento de declarações falsas. (LAYARD; WALTERS, 1978, p. 382-383; VARIAN, 1984, p. 298) Com essas suposições em mente, os neoclássicos recomendam um monitoramento cuidadoso dos envolvidos. (HOLMSTROM, 1979, p. 74) O próximo passo é procurar combinações e políticas de cosseguros para garantir incentivos monetários

adequados, para que as pessoas não explorem a situação. (HEIMER, 1985) O fato de muitos, se não a maioria, dos indivíduos não agirem dessa forma é ignorado, assim como os efeitos de tratar a todos como potenciais mentirosos e ladrões, em vez de procurar maneiras de reconhecer e melhorar o seu comportamento moral.

Os economistas neoclássicos que reconhecem o significado dos valores morais tendem a explicá-los em termos intraeconômicos: “A teoria econômica nesse aspecto, assim como em alguns outros campos, tende a sugerir que as pessoas são honestas apenas na medida em que tenham incentivo econômico para isso”. (JOHANSEN apud SEN, 1977, p. 332) Essa posição é ilustrada pela seguinte conclusão de Cloninger (1982, p. 33): “A possibilidade de reduzir o risco de negócios pela aceitação de menores quantidades de risco moral poderia fornecer uma justificativa para o uso de certas práticas de negócio não ortodoxas”. Se esse fosse o caso, os elementos normativos da cápsula da competição poderiam ser explicados por transações entre os atores; a moralidade seria sustentada por bons negócios ou restringida até que fosse. Não seria necessário sair do domínio da competição para explicar as forças normativas que a sustentam. A nosso ver, os fatores normativos têm suas próprias bases nos valores, nas personalidades e nas coletividades das pessoas. Embora seja verdade que fatores normativos são afetados por fatores econômicos, a causalidade também funciona de outra maneira: fatores normativos afetam os econômicos; fatores normativos não são meramente fatores derivados.

⟨311⟩

Fatores normativos e outras políticas

O que vale para as políticas econômicas vale ainda mais para outros comportamentos, das escolhas públicas ao crime, aos quais a análise neoclássica tem sido aplicada nos últimos anos. Janowitz (1983) mostra, usando dados históricos e pesquisas de opinião pública, que desde a Segunda Guerra Mundial os norte-americanos se tornaram mais conscientes de seus direitos e interesses e menos conscientes de suas obrigações para com a sua comunidade. Como exemplo, uma pesquisa de 1979 revela que os estudantes dão prioridade muito alta, entre seus direitos, a serem julgados por um júri, mas muito baixa, entre as suas obrigações, ao dever de servir como jurado. (JANOWITZ, 1983, p. 7-8) (Para outros dados sobre o *Eu-ismo*, ver Yankelovich, 1981, e Veroff, Douvan e Kulka, 1981.) Para Janowitz, urge a introdução de um serviço nacional como forma de melhorar a “consciência cívica”, segundo os termos usados aqui, para restaurar o equilíbrio entre o Eu e o Nós. Quando essa ideia foi objeto de um painel durante a reunião anual de 1984 da American Political Science

Association, um neoclássico posicionou-se contra o serviço nacional com o argumento de que “podemos conseguir todas as pessoas de que precisamos pagando a elas”. Tal posição desconsidera, primeiro, o valor econômico de um serviço nacional; os voluntários desse serviço podem receber salários mínimos, enquanto os que servem no exército de hoje recebem salários regulares. Segundo, funcionários pagos regularmente não contribuem para corrigir o desequilíbrio que Janowitz e outros identificaram.

Economistas neoclássicos analisam o crime em termos de custos e benefícios. Argumentam que a probabilidade de ser preso e condenado, o tamanho da pena e o tamanho do roubo, isto é, custos e “benefícios”, correlacionam-se com a frequência de uma grande variedade de crimes cometidos, incluindo assassinato e estupro. (ANDREANO; SIEGFRIED, 1980; ROTTENBERG, 1979) Os dados estão sujeitos a grandes controvérsias metodológicas, mas elas não nos interessam aqui. Na medida em que esses dados têm demonstrado que o interesse próprio desempenha um papel importante em situações tidas como domínio do comportamento impulsivo, os economistas neoclássicos fornecem uma correção importante para a visão supersocializada do crime, uma visão que se concentra quase exclusivamente no papel da educação, da subcultura, da pressão dos pares e outros fatores. Porém, na medida em que os neoclássicos sugerem que o interesse próprio é responsável por toda ou quase toda variância, eles exageram enormemente suas descobertas (COOK, 1980), e suas conclusões tendem a enganar os formuladores de políticas. Assim, por exemplo, as afirmações de Rubin (1980, p. 13) de que “a decisão de se tornar um criminoso não é, em princípio, diferente da decisão de se tornar um pedreiro [...], o indivíduo considera os custos e benefícios líquidos de cada alternativa e toma a sua decisão com base nisso” e “os gostos são constantes e uma mudança no comportamento [criminoso] pode ser explicado por mudanças nos preços [como penalidade]” tendem a enganar. Tal entendimento ignora o fato de que, apesar de quaisquer correlações encontradas entre “preços” e nível de criminalidade, grande parte da variação (nas taxas de criminalidade) permanece inexplicável, provavelmente, porque fatores morais e outros fatores sociais estão agindo. Além disso, tais declarações ignoram o fato de que o “gosto” pelo crime, como todos os outros gostos, é afetado por fatores normativos e outros fatores sociais, por exemplo, pela medida em que a subcultura relevante desaprova os tipos específicos de crimes envolvidos. (GRASMICK; GREEN, 1981)

De forma similar, declarações como as de Murray (1984, p. 168), de que “o crime ocorre quando os benefícios potenciais superam suficientemente os custos previstos”, não apenas são formuladas de modo a impossibilitar o falseamento (se nenhum crime ocorrer sob um determinado conjunto de condições sob o

qual se espera que ocorra, pode-se considerar que os benefícios não compensam “suficientemente” os custos), mas também tendem a induzir os formuladores de políticas a desconsiderar o papel da educação, da subcultura, da liderança e dos modelos exemplares. Tem especial interesse nesse contexto a discussão de Wilson (1985) sobre o papel de diversos movimentos e organizações de “controle de impulso” nos Estados Unidos do século XIX. Wilson ressalta que, à medida que a industrialização avançava, os jovens que antes deixavam suas casas para trabalhar em casas sob a supervisão de outros agricultores ou artesãos passaram a residir em pensões nas cidades, sem laços familiares ou autoridade. Isso resultou em uma generalizada conduta desordenada, o que levou a numerosos esforços para avançar no controle dos impulsos e construir controle interior, autodisciplina e “caráter”, incluindo escolas dominicais, associações cristãs de jovens, movimentos de temperança e diversas associações religiosas e seculares voluntárias. Algumas tinham outros objetivos, mas o controle de impulso era um subproduto, enquanto outras visavam diretamente inculcar autodisciplina.

A questão política é que é preciso trabalhar não apenas no lado da relação custo-benefício, dissuasão, incentivo e polícia, mas também no lado da formação de preferências, mediante educação moral, cultura dos pares, valores da comunidade e apropriada mobilização da opinião pública, fatores que os neoclássicos tendem a ignorar, porque tomam as preferências como dadas, e suas teorias não proporcionam um quadro analítico para abordar teoricamente as maneiras pelas quais as preferências são formadas e podem ser reformadas. O problema com as teorias que se encaixam em um paradigma deontológico é que elas incluem numerosas proposições complexas e difíceis de quantificar. Elas precisam ser sintetizadas, tornadas mais parcimoniosas e mais operacionais, antes que possam efetivamente desempenhar seu papel na análise econômica.

Isso não significa sugerir que se deva ou se possa formar uma política pública normativa; grande parte da moralidade não está sujeita ao controle de autoridades públicas. No entanto, quando se dá atenção aos fatores normativos, é possível elaborar políticas que aprimorem ou pelo menos não prejudiquem esses fatores. Proporcionar modelos exemplares apropriados, melhorar a educação cívica nas escolas e formar grupos de autoajuda são exemplos. Uma grande mudança no clima moral entre 1900 e 1917 (*os progressistas*) levou a uma considerável redução da corrupção política e melhorou significativamente o ambiente necessário a uma economia moderna, desde a confiança nas instituições financeiras à restrição da capacidade de empresas monopolistas usarem o Estado para restringir a concorrência. (HOFSTADTER, 1966)

Foi levantada a questão sobre uma possível contradição entre a posição apresentada anteriormente, de que compromissos morais são “persistentes”, e a sugestão de que os compromissos morais podem ser uma fonte para promover avanços nas políticas públicas. Não há tal contradição, uma vez que se reconhece que os formuladores de políticas podem tanto apelar aos compromissos existentes quanto intensificá-los ou introduzir novos. Contudo, mudar significativamente a direção dos compromissos arraigados (digamos, mudar atitudes em relação aos colegas de trabalho de raça diferente) é um empreendimento bem mais difícil. (STERN; ARONSON, 1984, p. 72)

Efeitos de interação

Além dos efeitos que os “*inputs*” normativos têm sobre vários resultados econômicos (e não econômicos), como poupança e produtividade, há efeitos de interação entre *inputs* normativos e *inputs* econômicos que merecem atenção. A mais significativa hipótese é a de que, sob certas condições, adicionar *inputs* econômicos resulta em *declínio* do *output*, porque sua introdução prejudica o efeito produtivo dos *inputs* normativos, isto é, afirma-se que os dois *inputs* não combinam bem.

«314»

Goodin (1980, p. 140) argumenta que “os incentivos materiais destroem, ao invés de suplementar, os incentivos morais”. Os neoclássicos tendem a projetar instituições para patifes, supondo que todas as pessoas são patifes ou que aqueles que desejam ser “bons” o farão de qualquer maneira, mas os outros precisam ser pagos ou punidos. Goodin, no entanto, sugere que essas políticas prejudicam o comportamento “bom”, normativo, voluntário. Assim, se voluntários leem para pacientes cegos em uma instituição, mas seu administrador, ansioso por garantir um serviço mais confiável, pagar por algumas dessas leituras, seria de se esperar que, na maioria das circunstâncias, a leitura voluntária acabe, requerendo um custo considerável para alcançar qualquer aumento de confiabilidade. Obviamente, esse não é sempre ou categoricamente o caso. Enquanto a doação de sangue é voluntária no Reino Unido e é vendida nos Estados Unidos, as pessoas *doam* sangue nos Estados Unidos, embora mais pessoas pudessem fazê-lo se nenhum sangue fosse vendido. (TITMUSS, 1970)

A moralidade da cooperação

Muito já se escreveu sobre outro viés de política pública introduzido pela economia neoclássica: a ênfase no mérito da competição, do mercado. A questão

aqui não é a potência do poder do modelo do mercado como teoria econômica, mas o mérito de usá-lo para projetar políticas quando as condições de concorrência perfeita estão ausentes. Os próprios economistas neoclássicos mostraram que, nessas condições, o modelo de concorrência perfeita pode não ser aplicável (ver capítulo 12, seção “A busca neoclássica do ‘segundo melhor’”). Entretanto, repetidamente, economistas neoclássicos defendem a desregulamentação, a redução de tarifas, e assim por diante, como se medidas na *direção* do livre mercado produzissem *alguns* dos benefícios de um mercado verdadeiramente livre, o que seus próprios estudos mostram que não pode ser previsto.

Além de supervalorizar as virtudes do mercado, os neoclássicos subestimam o valor do que é considerado o tipo de comportamento oposto, o da cooperação. Já foi feita referência ao valor da cooperação entre funcionários e gestores. Seu mérito é evidente em outros lugares: nas empresas que trabalham juntas para lidar com problemas compartilhados e produzir bens públicos (como encontrar dispositivos antipoluição eficientes ou apoiar pesquisa básica); em pessoas dispostas a reduzir o uso de energia nos horários de pico para permitir que as concessionárias desliguem usinas poluentes (STERN; ARONSON, 1984, p. 72); nos esforços para construir consenso entre os vários grupos gerenciais de uma mesma empresa (OFSHE; OFSHE, 1970); e em um clima nacional de colaboração entre empresários e sindicatos. (BOULDING, 1962; MAITAL; MAITAL, 1984, p. 281) Provavelmente, o mais prejudicial é a oposição conceitual entre governo e livre mercado, que tende a desconsiderar a importância de uma terceira esfera, a da comunidade, na qual a cooperação e os valores geralmente encontram apoio. A visão de Bentham (apud BELL, 1980, p. 71) de que “a comunidade é uma ficção” persiste muito além de seu tempo.

«315»

A lição da humildade

Quando alguém reconhece, absorve e aceita profundamente as limitações da capacidade humana de conhecer e o papel fundamental do afeto e dos valores, a própria visão de mundo significativamente, especialmente a tomada de decisões, em vez da hiperativa orientação para estabelecer metas, organizar os meios “mais eficientes” e “implementar” – o que pressupõe que somos criaturas semelhantes a Deus e que o mundo (incluindo nossos semelhantes) é uma massa de modelar –, torna-se humilde. Na maioria das vezes, não temos o conhecimento necessário para tomar decisões acertadas. Por isso, devemos proceder com cuidado, prontos para reverter o curso, dispostos a experimentar; em suma, humildemente.

A humildade se estende além dos limites da mente; ela é promovida pelo pressuposto deontológico de que os outros também devem ser tratados como fins, e não apenas como meios. Portanto, nos tornamos mais dispostos a realmente consultar (não como uma forma de manipulação, mas como uma forma de construir consenso), a fim de levar em conta a necessidade de outras pessoas e da comunidade, por considerações tanto éticas quanto práticas.

Além disso, não tratamos emoções ou valores como meros obstáculos à tomada racional de decisões; percebemos seu papel legítimo como base para a tomada de decisões e para limitar a escolha de meios, levando em consideração outros valores que não o aprimoramento da eficiência.

O significado de pertencimento e a estrutura

Quando se leva plenamente em consideração que 1. os indivíduos não estão isolados, decidindo e agindo por conta própria, mas são membros de grupos fortemente afetados por suas várias identidades; e que 2. as decisões são tomadas em grande parte por órgãos de coletividades (por exemplo, comitês), o significado da estrutura entra em foco. O primeiro passo é notar que a posição econômica, social e política de uma pessoa afeta significativamente a capacidade de agir, a alavancagem e o âmbito da escolha. Segundo, percebe-se que a sabedoria ou inaptidão do curso de ação de uma pessoa é frequente e profundamente afetada pela estrutura da coletividade a que pertence; por exemplo, quão descentralizada ou hierárquica é a estrutura. Mais importante, entende-se que as mudanças no curso da ação geralmente exigem não apenas a mudança de “corações e mentes” dos indivíduos, mas também a mudança das estruturas econômicas, sociais e políticas.

Sob quais condições as estruturas coletivas estão sujeitas a mudanças significativas é uma questão importante e complexa, abordada em outros momentos. (ETZIONI, 1968) Basta observar aqui que as mudanças estruturais, especialmente em relação a uma comunidade mais responsiva, exigem mais do que conhecimento ou mesmo consenso; elas frequentemente envolvem mobilização de poder por aqueles que desejam mudanças para superar a oposição daqueles que estão comprometidos com o *status quo*, como se observou nos movimentos dos direitos civis, das mulheres, ambientalistas e no Progressive Movement. Com isso, não se sugere que aqueles que estão a favor da mudança estejam automaticamente corretos e que aos oponentes falte mérito; o ponto é que as mudanças estruturais raramente são impulsionadas apenas por conhecimento, emoção e até valores; o exercício do poder (não necessariamente

da força!) é frequentemente necessário. Daí a necessidade de uma teoria que trate ambos, a estrutura e o poder, como elementos fundamentais.

IMPLICAÇÕES NORMATIVAS

Embora o paradigma neoclássico e a teoria econômica não contenham fatores normativos em seus esquemas, eles possuem, claramente, conforme anteriormente observado, implicações normativas. Os economistas neoclássicos distinguem entre teoria econômica positiva (“científica”) e normativa (prescritiva), entre afirmações factuais sobre o que é e juízos de valor sobre o que deveria ser. Enquanto muitos economistas argumentam que deveriam manter um trabalho positivo, outros sustentam que, uma vez que os indivíduos (ou clientes ou formuladores de políticas) estejam comprometidos com um valor, digamos, a igualdade, os economistas podem abordar a questão de como as pessoas devem comportar-se, supondo que as pessoas desejam fazer avançar esse valor com eficiência. Há que notar, todavia, que muitos economistas reconhecem que estão rotineiramente envolvidos em trabalhos normativos diretos, emitindo julgamentos de valor (ALCHIAN; ALLEN, 1977; MCKEE, 1982), especialmente quando prestam consultoria de política pública, independentemente de seus “clientes” terem explicado seus valores e objetivos. (BRANDL, 1985) Uma questão legítima que se coloca é: quais são as mensagens normativas que a teoria econômica emite?

⟨317⟩

Uma preferência pela eficiência

Os economistas preocupados com a eficiência (presumivelmente por ser moralmente neutra) geralmente não levam em conta que a eficiência em si mesma é um valor entre outros (AYRES, 1981, p. VIII):

[...] De fato, a eficiência frequentemente entra em conflito com outras normas sociais altamente valorizadas – objetivos como equidade ou justiça e o desejo de promover um comportamento ‘altruísta’ ou não egoísta. O mercado é o âmbito da desigualdade e do interesse próprio, em que os ricos podem satisfazer seus desejos às custas dos menos favorecidos. Estes últimos podem razoavelmente sentir-se céticos em relação à expansão desse âmbito.

Ayres (1981, p. VIII) cita Kelman (1981):

Parte do valor percebido de coisas tão variadas quanto nossos parques nacionais e nosso direito de votar pareceria ter seu caráter próprio como parte de um tesouro comum que todos compartilhamos igualmente [...]. Tal partilha igual não ocorreria se essas coisas fossem colocadas no mercado: isso só é possível através de alocação não mercadológica.

E Ayres conclui: “Em consonância com centenas de anos da *Common Law*, o ato [do ar limpo] agora diz que todo norte-americano tem direito a uma atmosfera saudável para respirar”.

Não é eficiente, dizem muitos economistas. Uma sociedade eficiente aplicaria um teste de mercado, limpando o ar apenas na medida em que os “benefícios” sociais agregados na melhoria da saúde fossem tão grandes quanto os custos agregados de fornecê-lo. A questão da equidade está omitida nessa fórmula, porque desconsidera a possibilidade muito provável de que a saúde de alguns indivíduos diminua, digamos, para disponibilizar produtos mais baratos a muitos outros. (Para uma discussão adicional sobre a tendência dos economistas a afirmar que o mercado produzirá justiça – ou seja, que eficiência e justiça coincidem – em vez de tratar ambos como juízos de valor exógenos, ver Schneider, 1974, p. 207-208.)

318

Discutindo a análise de risco de um economista, Chelius (1979, p. 146) escreve: “Viscusi vê implicitamente um resultado eficiente como aquele que teria ocorrido se a informação fosse perfeita. Harold Demsetz caracterizou essa perspectiva em outro contexto como o enfoque Nirvana na análise econômica”. E acrescenta: “[...] por que considerar um equilíbrio eficiente somente quando o resultado é o mesmo que quando a informação é livre? Por que não assumir que os capacetes de segurança e as proteções de máquinas são gratuitos e considerá-los ineficientes se o mercado não produzir resultados adequados com base nessa suposição?”. (A referência é a W. Kip Viscusi, um dos principais líderes de análise de risco.) Mas o próprio Viscusi (apud KELLER, 1984) afirma: “Acho que é discutível se um trabalhador atribui baixo valor à sua vida, a sociedade como um todo deve fazer o mesmo”. Em resumo, muitos juízos de valor ocultam a confiança na eficiência do mercado.

As implicações morais da deferência às preferências reveladas

A posição neoclássica de que as preferências são reveladas no comportamento e que, portanto, não há necessidade de estudar como elas são formadas ou modificadas introduz um importante juízo de valor na teoria econômica neoclássica, que tem sido frequentemente apontada e, portanto, é mencionada aqui em boa

parte para completar o registro. Ao argumentar que o mercado serve melhor às preferências das pessoas, “o que os indivíduos querem”, os economistas descon sideraram o fato de que as preferências são em grande parte socialmente formadas e, portanto, refletem os valores, a cultura e a estrutura de poder da sociedade. (BOULDING, 1969; MCPHERSON, 1985; TISDELL, 1983) Nas sociedades ocidentais, as pessoas buscam o consumo e a riqueza; mas é por que são gananciosas por natureza ou por que isso reflete os valores do capitalismo maduro? Certo, estudos sobre a Índia e Nigéria desenvolvidos por Inkeles e Smith (1974), sobre os kibutzim e experiências recentes na União Soviética e na China comunista, apontam para o poder onipresente dos bens de consumo. Mas esses bens atendem ao que as pessoas querem quando têm pouco e logo passam a necessidades “mais altas”, como sugere Maslow, ou não há limite para o desejo de ter objetos, usando-os também como substituto e expressão de afeto, autoestima e autorrealização? De fato, há consideráveis evidências de que o que as pessoas consomem reflete em grande parte sua cultura e suas subculturas, seus valores e definições sociais dos produtos. (DOUGLAS, 1979; THOMPSON, 1979) Nos Estados Unidos, o surgimento da “simplicidade voluntária”, especialmente no final dos anos 1960 e 1970, levou pessoas que tinham mais dinheiro a consumir menos, não apenas proporcionalmente, mas também absolutamente. (ELGIN; MITCHELL, 1977; LEONARD-BARTON, 1981)

«319»

Em resumo, parece bastante claro que a economia neoclássica e suas posições sobre a “soberania do consumidor” refletem, de fato, um sistema de valores e uma estrutura social, econômica e política – a do capitalismo maduro (HIRSCH, 1976) – em vez da natureza humana. Manter o contrário leva aqueles que internalizam tal teoria a supor que suas preferências de compra revelam escolhas normativamente corretas, porque presumivelmente as fizeram por conta própria, enquanto, na verdade, elas são em grande parte influenciadas pela cultura e conformistas.

Mais além de Pareto

Em sua discussão sobre o bem-estar geral, os economistas neoclássicos recorrem ao princípio do ótimo de Pareto. Diante dele, parece que ninguém poderia culpar um critério tão objetivo quanto o de ajustar as alocações para beneficiar alguns somente quando isso não prejudica os demais. Todavia, o princípio levanta muitas questões morais, como a de que se todas as preferências devem ou não ser consideradas de igual *status* (e a drogadição?) e se o mesmo *status* deve ser atribuído às escolhas de todos os indivíduos (incluindo

os criminosos?). Rhoads (1985, p. 185) fornece um notável exemplo da tendência dos neoclássicos de ignorar os direitos e usar as preferências “puras e simples” das pessoas: “Tullock, por exemplo, não faz distinção entre os pontos de vista daqueles que desejam que a televisão comercial retrate os negros de maneira a reduzir o preconceito dos brancos e as opiniões de muitos sul-africanos que desejam fazer o inverso: ‘O fato de aprovarmos um e desaprovamos outro indica que nós temos um certo conjunto de preferências. Isso não indica que há uma diferença de espécie entre eles ou que ambos não são esforços para gerar externalidades’”. (Referência a Tullock, 1970. Para críticas adicionais, consultar Mishan, 1981.)

Recentemente, uma nova e importante crítica foi levantada por Whittington e MacRae Jr. (1986). Eles apontam para o fato de que os resultados das análises de Pareto são fortemente dependentes de quem se inclui na concepção de sociedade ou comunidade cujo bem-estar se estuda. Em primeiro lugar, a resposta pode parecer óbvia, como está implícita em muitas análises teóricas: todos. No entanto, o juízo de valor se destaca, uma vez que se pergunta, como fazem os autores: quais preferências estão incluídas? As gerações futuras estão abrangidas e até que ponto do futuro? Essa é uma questão importante para políticas ambientais, destinação orçamentária para educação, pesquisa básica e infraestrutura, todos investimentos cujo retorno se dá em grande parte a longo prazo. E os imigrantes ilegais, dos quais se estimam 20 milhões nos Estados Unidos? E as pessoas que passam fome em outros países? Existem inúmeras formas de responder a essas perguntas; no entanto, todas envolvem juízos de valor, que os neoclássicos negam que estejam fazendo, mas que não podem ser evitados.

«320»

A rejeição à política

Como muitos especialistas que acreditam firmemente em seus conhecimentos, os neoclássicos tendem a demonstrar desalento diante dos processos políticos, especialmente o “toma lá, dá cá”. Por exemplo, Majone (1976, p. 610) afirma que muitos economistas neoclássicos “justificam sua preferência pela taxação de efluentes [sobre poluidores] em parte com base na sua suposta capacidade de reduzir negociações e compromissos políticos”. Por outro lado, eles rejeitam o enfoque da regulamentação e aplicação por causa da sua natureza política. Majone (1976, p. 610-611) segue assinalando que daí “é um pequeno passo para duvidar da capacidade de um sistema político pluralista de fazer escolhas acertadas”. Na verdade, ambos os procedimentos estão su-

jeitos à política (para evidências de que os esquemas de regulamentação e incentivo são altamente políticos, ver Etzioni, 1985c). Pode-se acrescentar que assim deve ser, caso se aceitem princípios democráticos básicos.

Filósofos e cientistas políticos de Edmund Burke em diante reconheceram um pré-requisito essencial da democracia: os representantes eleitos devem ter um mandato dentro do qual estejam livres para assumir compromissos. Os mesmos estudiosos destacaram o perigo para os processos democráticos quando o eleitorado instrui seus representantes especificamente ou exige que eles voltem-se ao eleitorado para endossar políticas específicas, distintas da afirmação geral. Por outro lado, economistas neoclássicos, trabalhando sob pressão para encontrar *inputs* quantificáveis, têm visto as divergências dos representantes frente às “preferências” específicas dos eleitores como “evasivas”, se não “oportunistas”. (KALT; ZUPAN, 1984, p. 282-283) Eles parecem desconhecer os efeitos indesejáveis no governo democrático da adesão de perto aos desejos específicos que os eleitores expressaram antes do início do processo do “toma lá, dá cá”. (Para documentação adicional, ver Rhoads, 1985, capítulo 11.)

Efeitos deseducativos

Está em jogo algo mais do que um paradigma que leva alguns de seus defensores a fazer acrobacias conceituais a fim de proteger suas suposições de que não precisamos de fatores normativos: há efeitos educacionais na juventude e no público em geral. Os neoclássicos, a cada ano, expõem milhões de estudantes do ensino médio e superior a um paradigma que, como Solow (1981, p. 40) afirma, “menospreza o significado dos juízos éticos em seu enfoque das políticas e em sua descrição do comportamento individual e organizacional”. Os manuais econômicos neoclássicos estão repletos de afirmações como “[...] o racional a fazer é tentar obter o máximo valor possível que eu puder e renunciar o mínimo valor possível que eu puder”. (DYKE, 1981, p. 29) E referindo-se às relações trabalhador-empregador: “no entanto, como em qualquer transação, cada lado tentará tirar o máximo proveito, dando o mínimo que precisar”. (EHRENBERG; SMITH, 1982, p. 32)

Um esforço para proteger a premissa da utilidade pública leva a uma discussão que equipara a Bíblia e a droga como dois bens de consumo (KAMERSCHEN; VALENTINE, 1981, p. 82), enquanto Walsh (1970, p. 24) trata como intercambiáveis as relações com uma garrafa de bebida (Jack Daniel’s) e com uma pessoa (Marina). Os presentes são retratados por Alchian e Allen (1977,

p. 96) como “equivalentes a uma venda a preços mais baixos que o preço de mercado”, e crianças são vistas (BECKER, 1976, p. 169) como “bens de consumo duráveis”.

Depois de afirmar que pode parecer imoral classificar as crianças como semelhantes a carros, casas e máquinas, Becker (1976, p. 172) continua fazendo o mesmo na página 173: “Como bens de consumo duradouros, supõe-se que as crianças proporcionem ‘utilidade’”. Crianças mais caras são chamadas de bebês de “alta qualidade”, em comparação com os Cadillacs, e assim por diante. Alguém se pergunta: qual é o efeito sobre a atitude dos pais em potencial em relação aos filhos se eles são ensinados sistematicamente a pensar nos filhos como uma troca com outros “bens”, como carros?

“O modo de pensar dos economistas [...] envolve, em muitos casos, uma espécie de cultivada insensibilidade em relação a qualquer coisa que remeta a ‘coisas mais elevadas da vida’”, escrevem Brennan e Buchanan (1982, p. 6). Isso é ilustrado por três estudos, ainda em andamento, mas que já capturam a atenção da mídia e, assim, moldam a mente do público. Um estudo de Schwartz sugere que duelar é uma maneira eficiente de resolver disputas; Landes questiona se os custos de prevenção do sequestro valem as despesas; e Posner mostra que é mais eficiente comprar e vender bebês em um mercado aberto do que regular a adoção, o que causa um mercado clandestino. (WERMEIL, 1984)

Um estudo empírico dos efeitos educacionais dos ensinamentos neoclássicos pode bem mostrar que os alunos se tornam um tanto mais auto-orientados e buscam o prazer mais do que antes de serem expostos, assim como se tornam mais racionais em suas decisões de compra e de investimento. Tais efeitos são evidentes em uma série de experimentos livremente conduzidos por Marwell e Ames (1981). Em 11 de 12 experimentos, a maioria dos participantes não deu carona e contribuiu com 40% a 60% de seus recursos para um bem público (o “pote do grupo”). No entanto, um grupo de estudantes de pós-graduação em economia contribuiu apenas com uma média de 20%. E enquanto os outros estudantes estavam motivados por um forte senso de justiça e uma definição quase unânime do que é justiça (MARWELL; AMES, 1981, p. 308), os estudantes de economia se recusaram a definir o termo ou deram respostas muito complexas, e aqueles que o fizeram afirmaram que era justo dar uma contribuição pequena ou inclusive nenhuma. (MARWELL; AMES, 1981, p. 309) (Essas respostas podem ser causadas pela maneira como os alunos de uma determinada predileção moral escolhem o seu campo de estudo, e não apenas por seu ensino. No entanto, os cursos têm consequências. Um

curso de ética profissional, ministrado em uma escola de negócios, gerou uma série de visitas de estudantes ao serviço de saúde mental – Osiel, 1984, p. 43.)

Para além dos efeitos sobre os estudantes, há efeitos sobre a mentalidade pública. Aqui, também, o enfoque econômico prevalecente acerca dos valores morais tende a rebaixá-los. Goodin, Walzer e Kelman, todos apontam para o fato de que a sociedade que abandona certas áreas tidas como “sagradas” e faz o público pensar sobre elas em termos de custo-benefício as “seculariza”, retirando-as de sua posição moral especial e, assim, levando a que sejam tratadas do modo como os neoclássicos dizem que são. Por exemplo, criar mercados de direitos (como parte de um esquema de incentivos), digamos, vender direitos de poluição, enfraquece os tabus contra esse comportamento; normaliza e, portanto, o torna menos oneroso e mais comum.

Um paradoxo surge na medida em que é verdade que o mercado depende de sustentação normativa (para proporcionar a base pré-contratual, como confiança, cooperação e honestidade), que todas as relações contratuais requerem. *Quanto mais as pessoas aceitam o paradigma neoclássico como um guia para seu comportamento, mais é enfraquecida a capacidade de sustentar uma economia de mercado.* Isso vale para todos aqueles que se envolvem em transações sem a presença constante de inspetores, auditores, advogados e policiais: se eles não se limitarem a meios legítimos (ou seja, normativos) de competição a partir de valores internalizados, o sistema entrará em colapso, porque os custos de transação de um sistema totalmente ou mesmo altamente “policiado” são proibitivos. Isso vale ainda mais para os reguladores que todo mercado exige. Se aqueles cujo dever é estabelecer e fazer cumprir as regras do jogo pretendem maximizar seus próprios lucros, seguindo o viés da *escolha pública*, não há esperança para o sistema. Nosso entendimento é que os agentes não estão tão inclinados a tal, mas a educação neoclássica pode empurrá-los na direção amoral, anárquica.

Em resumo, como o paradigma neoclássico faz parte da mentalidade moderna e não é apenas um domínio acadêmico, afeta a maneira como as pessoas veem seu mundo e a si mesmas e como se comportam. Brennan e Buchanan enfrentam a questão diretamente, ao perguntar: “a *escolha pública* é imoral” por causa de seus efeitos no comportamento público? Eles respondem que “dissipar ilusões sobre a natureza da ordem política pode não ser intrinsecamente ‘imoral’”. (BRENNAN; BUCHANAN, 1982, p. 3) A questão, é claro, é se as noções que a *escolha pública* procura dissipar são ilusões. Não estou sugerindo que os neoclássicos (ou outro qualquer) ocultem do público verdades bem estabelecidas, a fim de manter as pessoas em inocência ignorante, inconscientemente

favoráveis ao cuidado e ao compartilhamento, à mutualidade e à civilidade. Segue-se, não obstante, que se é verdade que as pessoas procuram equilibrar seus prazeres com considerações morais e se são ensinadas, ao contrário, que estão “realmente” apenas tentando maximizar seu prazer (e tudo o que se segue, que as pessoas se comportam moralmente apenas enquanto isso se paga, e assim por diante), é provável que haja um efeito antimoral negativo, efeito que o paradigma deontológico e a teoria socioeconômica evitam.

Ao mesmo tempo, não se deveria negar que o prazer e o autointeresse constituem uma grande força motivadora e – colocados em seu lugar – desempenham um papel legítimo. A socioeconomia é, portanto, uma visão do prazer e do autointeresse dentro do contexto mais amplo da natureza humana, da sociedade e dos valores últimos, ao invés de ignorar a força do Eu auto-orientado ou de construir um paradigma, uma teoria e uma moralidade inteiramente centradas no eu.

VISÃO GERAL E INVENTÁRIO DE PROPOSIÇÕES

I. VISÃO GERAL

1. *Fundamentos éticos*: deontologia moderada (consequências como um segundo critério);
2. *Concepção de natureza humana*:
 - 2.1 Eu dividido, em perpétuo conflito, que é em parte criativo;
 - 2.2 Deveres morais são uma fonte fundamental das divisões interiores do eu;
 - 2.3 Limitadas capacidades intelectuais.
3. *Concepção de sistema social*:
 - 3.1 Indivíduo (Eu) e coletividade (Nós) são ambos elementos essenciais e têm a mesma posição conceitual e moral básica;
 - 3.2 Eu & Nós estão em perpétuo conflito, que é em parte criativo;
 - 3.3 Os indivíduos modelam a coletividade, assim como as coletividades modelam os indivíduos, mas a influência das coletividades é maior.

4. *Posições metodológicas* (interparadigmáticas):
- 4.1 Codeterminação científica: dois tipos de forças afetam o âmbito social e se afetam um ao outro. Especificamente, concepções deontológicas definem o contexto no qual orientações utilitárias – prazer, autointeresse e racionalidade – são operativas;
 - 4.2 Mudanças comportamentais (como valor economizado, nível de esforço de trabalho, medida em que se pagam os impostos devidos) refletem, em parte, mudanças nas preferências e, em parte, mudanças nas restrições. Mudanças de valores afetam preferências e restrições, mas especialmente preferências. Mudanças nas forças de mercado afetam preferências e restrições, mas especialmente restrições;
 - 4.3 A socioeconomia (uma teoria deontológica do comportamento social e econômico) apoia-se mais na indução e menos na dedução do que a teoria econômica neoclássica (uma teoria utilitarista).

5. *Posições metodológicas* (intraparadigmáticas):

« 326 »

- 5.1 O propósito da teoria é predizer e explicar;
- 5.2 A parcimônia pode ser sacrificada, em uma extensão limitada, a fim de expandir o âmbito das variáveis cobertas (especialmente sociais, psíquicas e políticas) e explicar mais da variação do comportamento estudado, evitando a sobredeterminação;
- 5.3 Tautologias devem ser evitadas.

6. *Paradigma Eu&Nós, pressupostos centrais:*

- 6.1 Os atores perseguem dois ou mais objetivos (utilidades): o prazer (e, portanto, o autointeresse) e respeitar seus compromissos morais;
- 6.2 As escolhas dos meios por parte dos atores são amplamente baseadas em valores e emoções. Na medida em que se baseiam na lógica e na evidência, suas capacidades intelectuais limitadas tipicamente levam os atores a tomar decisões sub-rationais;
- 6.3 Os atores são indivíduos agindo dentro de coletividades, não pessoas independentes.

II. PRINCIPAIS PROPOSIÇÕES E SUBPROPOSIÇÕES

A. PROPÓSITOS HUMANOS (UTILIDADES):

7. *É produtivo supor duas (ou mais) utilidades, mas não um número amplo.*
 - 7.1 Todos os itens têm pelo menos duas valorações: sua capacidade de gerar prazer e sua posição moral;
 - 7.2 Prazer e compromissos morais às vezes se reforçam, mas muitas vezes estão em conflito. Ou seja, as valorações de qualquer item frequentemente têm sinais opostos;
 - 7.3 Tecnicamente é possível, mas é improdutivo reduzir os dois tipos de valoração a um só;
 - 7.4 Quanto mais os indivíduos agem sob influência de compromissos morais, mais se pode esperar que perseverem (quando as circunstâncias mudam). Por outro lado, quanto mais os indivíduos atendem ao seu prazer e seu autointeresse, menos se pode esperar que perseverem:
 - 7.4.1 Os compromissos morais alongam a curva do aprendizado.
 - 7.5 Os compromissos morais reduzem os custos de transação;
 - 7.6 Quando as pessoas violam seus compromissos morais para potencializar seus prazeres, essas violações ativam vários mecanismos defensivos antes, durante e após a violação, e isso tem consequências comportamentais específicas:
 - 7.6.1 Violações de compromissos morais causam culpa, que leva, entre outras consequências, a comportamentos pró-sociais compensatórios;
 - 7.6.2 Conflitos entre motivações de prazer e compromissos morais são uma importante fonte de dissonância, que leva à inação e/ou negação;
 - 7.6.3 Conflitos entre valorações de prazer e valorações morais resultam em estresse psíquico, levando à diminuição da capacidade de tomar decisões racionais.
 - 7.7 É esperado que escolhas relativamente carregadas de considerações morais, o que inclui muitas escolhas econômicas, sejam

muito difíceis de reverter (são assimétricas), sejam muito “irregulares” (ou altamente descontínuas) e revelem um “efeito de entalhe”;

- 7.8 Quando os compromissos morais são proeminentes, geram não mercados em algumas áreas (“trocas bloqueadas”), por exemplo em direitos constitucionais, e mercados pobres em outras, por exemplo, em adoção.

B. SELEÇÃO DE MEIOS

8. *Valores e emoções são cruciais:*

- 8.1 A maioria das escolhas é feita sem processamento de informações, desenho de inferências ou deliberações. Ou seja, não são decisões;
- 8.2 A maioria das escolhas (deliberativas ou não) é feita em larga medida com base em valores/emoções (não só a seleção de objetivos, mas também de meios);
- 8.3 Valores/emoções conformam muitas opções ou definem o contexto que limita o leque das opções consideradas;
- 8.4 Valores/emoções afetam as deliberações das opções que se consideram “carregadas” com pesos não empíricos e não lógicos;
- 8.5 Valores/emoções interrompem as deliberações, impedindo que se completem as sequências de tomada de decisão racionais;
- 8.6 Valores/emoções legitimam algumas subáreas, como aquelas nas quais as escolhas lógico-empíricas são exigidas. Ou seja, a medida em que a tomada de decisão se esforça para ser racional é profundamente afetada por valores/emoções;
- 8.7 Escolhas feitas com base em valores/emoções não são necessariamente ineficientes;
- 8.8 O conhecimento desempenha um papel limitado na maioria das decisões;
- 8.9 Mesmo quando o conhecimento é amplamente utilizado, essas decisões são ineficientes em comparação com os resultados que observadores objetivos entendem que podem ser alcançados.

9. Os processos coletivos são mais importantes que os processos individuais na definição de escolhas e decisões:

- 9.1 Muitos tipos de decisões são, em média, tomados de forma mais eficiente por unidades organizacionais de coletividades (como conselhos executivos de empresas) do que por indivíduos;
- 9.2 O alcance e o nível de inovação são, em parte, determinados coletivamente quanto menos a cultura valora objetivos econômicos, produtividade, eficiência, tecnologia, ciência, e quanto maiores a coesão social, a estabilidade e a religião, menores são o alcance e o nível de inovação.

C. O MERCADO COMO SUBSISTEMA; A SOCIEDADE COMO SISTEMA

10. *O âmbito das transações organizadas pelo mercado é amplamente determinado pela cápsula social:*
 - 10.1 A competição não se sustenta por si mesma. Sua existência e o âmbito das transações por ela organizado dependem em grande parte dos atributos da cápsula social sob a qual ocorre. Ou seja, em grande parte, o mercado é determinado externamente;
 - 10.2 Os interesses e objetivos divergentes dos atores do mercado não se combinam automaticamente para formar um todo harmonioso; ou seja, são necessários mecanismos específicos para impedir que a competição (enquanto conflito contido) se transforme em conflito total. A competição sem regulação é autodestrutiva;
 - 10.3 A força da cápsula social é determinada pela força da legitimidade moral que comanda, pela intensidade dos vínculos sociais que os competidores compartilham e pelo relativo poder do governo comparado aos agentes do mercado:
 - 10.3.1 Três mecanismos substituem um ao outro. Até certo ponto, cada qual tem seu próprio papel; ao mesmo tempo, afetam um ao outro e não apenas a cápsula.
 - 10.4 A relação entre laços sociais e competição é curvilínea: vínculos fracos são um fator que favorece o conflito total; laços estreitos restringem, quando não reprimem, a competição. Laços com força intermediária são mais compatíveis com a competição;
 - 10.5 Os governos sustentam a competição na medida em que se constituem como defensores últimos das regras e evitam a

violência; eles prejudicam a competição quando tentam buscar determinar os resultados dela.

11. *Não há transações entre iguais; o poder é a fonte da estrutura:*
 - 11.1 O preço de um produto reflete seu custo e o poder econômico e político relativo dos produtores (fornecedores, vendedores etc.) em comparação com os usuários (compradores etc.) e outras partes (reguladores governamentais, sindicatos de consumidores, *lobbies* agrícolas etc.). Em resumo: custo + poder = preço;
 - 11.2 A cápsula social é mantida na medida em que o poder econômico é disperso ou impedido de se concentrar, ou o poder econômico é impedido de se converter em poder político. Quanto mais o poder econômico estiver separado do poder político, qualquer que seja seu nível de concentração, maior é a probabilidade de a cápsula sobreviver e ser eficaz;
 - 11.3 Estruturas capazes de limitar o poder político dos competidores econômicos são importantes tanto para sustentar a competição quanto para impedir uma grande concentração de poder econômico;
 - 11.4 A manipulação do governo por atores econômicos poderosos gera um efeito de pseudoconcentração (comparável ao causado pela concentração ou conluio entre os atores econômicos).
12. *Quanto mais as pessoas aceitam o paradigma neoclássico como um guia para seu comportamento, mais se reduz a sua capacidade de sustentar uma economia de mercado.*

REFERÊNCIAS

- ABELSON, Robert P. Social psychology's rational man. In: BENN, Stanley I.; MORTIMORE, Geoffrey W. (ed.). *Rationality and the social sciences*. London: Routledge and Kegan Paul, 1976.
- ABELSON, Robert P.; LEVI, Ariel. Decision making and decision theory. In: LINDZEY, GARDNER; ARONSON, Elliot (ed.). *Handbook of social psychology*. 3rd. ed. New York: Random House, 1985. v. 1, p. 231-310.
- ABOLAFIA, Mitchel Y. Structured anarchy: formal organization in the commodity futures markets. In: ADLER, Patricia; ADLER, Peter (ed.). *The social dynamics of financial markets*. Greenwich: JAI Press, 1984. p. 129-50.
- ABRAMOWITZ, Moses. Economic Growth and Its Discontents. In: BOSKIN, Michael J. (ed.). *Economics and human welfare*. New York: Academic Press, 1979. p. 3-21.
- ADLER, Patricia A.; ADLER, Peter (ed.). *The social dynamics of financial markets*. Greenwich: JAI Press, 1984.
- AINSLIE, George. Beyond Microeconomics: conflict among interests in a multiple self as a determinant of value. In: ELSTER, Jon (ed.). *The multiple self*. Cambridge: Cambridge University Press, 1985. p. 133-175.
- AITKEN, Hugh G. J. (ed.). *Exploration in enterprise*. Cambridge: Harvard University Press, 1965.
- AJZEN, Icek; FISHBEIN, Martin. *Understanding attitudes and predicting behavior*. Englewood Cliffs, N.J.: Prentice-Hall, 1980.
- AKERLOF, George A. The market for "lemons": quality uncertainty and the market mechanism. *Quarterly Journal of Economics*, Oxford, v. 84, p. 488-500, Aug. 1970.
- AKERLOF, George A. A theory of social custom, of which unemployment may be one consequence. *Quarterly Journal of Economics*, Oxford, v. 94, n. 4, p. 749-775, 1980.
- AKERLOF, George A.; DICKENS, William T. The economic consequences of cognitive dissonance. *American Economic Review*, Nashville, v. 72, p. 307-319, 1982.
- ALCHIAN, Armen Albert; ALLEN, William R. (ed.). *Exchange and product: competition, coordination and control*. 2nd. ed. Belmont: Wadsworth, 1977.
- ALCHIAN, Armen Albert; ALLEN, William R. (ed.). *Exchange and product: competition, coordination and control*. 3rd. ed. Belmont: Wadsworth, 1983.
- ALESSI, L. Property rights, transaction costs, and x-efficiency: an essay in economic theory. *American Economic Review*, Nashville, v. 73, n. 1, p. 64-81, Mar. 1983.

- ALHADEFF, David A. *Micro-economics and human behavior*. Berkeley: University of California, 1982.
- ALLVINE, Fred C.; TARPLEY JR., Fred A. *The new state of the economy*. Cambridge: Winthrop, 1977.
- AMEMIYA, Takeshi. Qualitative response models: a survey. *Journal of Economic Literature*, Nashville, v. 19, n. 4, p. 1483-1536, Dec. 1981.
- ANDERSON, Carl A.; GRIBBIN, William J. (ed.). *The wealth of families*. Washington, D.C.: American Family Institute, 1982.
- ANDERSON, Craig A.; LEPPER, Mark R.; ROSS, Lee. Perseverance of social theories: the role explanation in the persistence of discredited information. *Journal of Personality and Social Psychology*, Washington, v. 39, n. 6, p. 1037-1049, 1980.
- ANDREANO, Ralph; SIEGFRIED, John J. (ed.). *The economics of crime*. New York: John Wiley, 1980.
- ANDRESS, Frank J. The learning curve as a production tool. *Harvard Business Review*, Boston, v. 32, n. 1, p. 87-97, 1954.
- ARGOTE, Linda. Input uncertainty and organizational coordination in hospital emergency units. *Administrative Science Quarterly*, Ithaca, v. 27, n. 3, p. 420-434, Sept. 1982.
- ARGYRIS, Chris. *Strategy, change and defensive routines*. Cambridge: Ballinger, 1985.
- ARROW, Kenneth. Gifts and exchanges. In: PHELPS, Edmund (ed.). *Altruism, morality, and economic theory*. New York: Russell Sage Foundation, 1975. p. 13-28.
- ARROW, Kenneth. *The limits of organization*. New York: W. W. Norton, 1974.
- ARROW, Kenneth. Risk perception in psychology and economics. *Economic Inquiry*, [s. l.], v. 20, n. 1, p. 1-9, Jan. 1982.
- ARROW, Kenneth. *Social choice and individual values*. New York: John Wiley, 1951.
- ASCH, Peter. *Industrial organization and anti-trust policy*. New York: John Wiley, 1983.
- ASCH, Solomon E. Effects of group pressure upon the modification and distortion of judgements. In: MACCOBY, Eleanor L.; NEWCOMB, Theodore M.; HARTLEY, Eugene L. (ed.). *Readings in social psychology*. 3rd. ed. New York: Holt, Rinehart e Winston, 1958. p. 174-183.
- ASHLEY, Richard K. The poverty of neorealism. *Internal Organization*, Cambridge, v. 38, n. 2, p. 225-286, spring 1981.
- AXELROD, Robert. *The evolution of cooperation*. New York: Basic Books, 1984.
- AYRES, Richard E. Forward. In: KELMAN, Steven. *What price incentives? Economics and the environment*. Boston: Auburn House, 1981.

- AZARIADIS, Costas. Implicit contracts and underemployment equilibria. *Journal of Political Economy*, Chicago, v. 83, n. 6, p. 1183-1202, 1975.
- AZZI, Corry; EHRENBERG, Ronald. Household allocation of time and church attendance. *Journal of Political Economy*, Chicago, v. 38, n. 1, p. 27-56, 1975.
- BAILEY, Duncan; BOYLE, Stanley E. Sales. Revenue maximization: an empirical investigation. *Industrial Organization Review*, Dordrecht, v. 5, n. 1, p. 46-55, 1977.
- BAILY, Martin Neal. Wages and employment under uncertain demand. *Review of Economic Studies*, Oxford, v. 41, n. 1, p. 37-50, 1974.
- BAKER, Wayne E. Floor trading and crowd dynamics. In: ADLER, Patricia; ADLER, Peter (ed.). *The social dynamics of financial markets*. Greenwich, Conn.: JAI Press, 1984a. p. 107-128.
- BAKER, Wayne E. The social structure of a national securities market. *American Journal of Sociology*, Chicago, v. 89, n. 4, p. 775-811, Jan. 1984b.
- BALDWIN, James W. *Social psychology*. 3rd. ed. London: Macmillan, 1902.
- BANFIELD, Edward. *The moral basis of a backward society*. Glencoe, ILL: Free Press, 1958.
- BARAN, Arie; LAKONISHOK, Joseph; OFER, Aharon R. The informational content of general price level adjusted earnings: some empirical evidence. *The Accounting Review*, Sarasota, v. 55, n. 1, p. 22-35, Jan. 1980.
- BARNARD, Chester. *The functions of the executive*. Cambridge: Harvard University Press, 1947.
- BARRON'S. New York: Dow Jones & Company, 10 Nov. 1986.
- BARRY, Brian. *Sociologists, economists and democracy*. Chicago: Chicago University Press, 1978.
- BARTH, James R.; CORDES, Joseph J. Nontraditional criteria for investing pension asset an economic appraisal. *Journal of Labor Research*, Fairfax, VA, v. 2, n. 2, p. 219-246, fall 1981.
- BARTH, Richard L; VERTINSKY, Ilan. The effect of goal orientation and information environment research performance: a field study. *Organizational Behavior and Human Performance*, New York, v. 13, n. 1, p. 110-132, 1975.
- BARZEL, Yoram; SILBERBERG, Eugene. Is the act of voting rational? *Public Choice*, Blacksburg, v. 16, p. 51-58, fall 1973.
- BASTON, C. Daniel *et al.* Is empathic emotion a source of altruistic motivation? *Journal of Personality and Social Psychology*, Washington, v. 40, n. 2, p. 290-302, 1981.
- BAUMGARDNER, Ann H., HEPPNER, P. Paul; ARKIN, Robert M. Role of causal attribution in personal problem solving. *Journal of Personality and Social Psychology*, Washington, v. 50, n. 3, p. 636-646, 1986.

- BAUMOL, William J. *Business behavior, value and growth*. New York: Harcourt, 1967.
- BAUMOL, William J.; QUANDT, Richard E. Rules of thumb and optimally imperfect decision. *American Economic Review*, Nashville, v. 54, n. 2, p. 23-46, Mar. 1964.
- BAUMOL, William J.; PANZAR, John C.; WILLIG, Robert D. *Contestable markets and the theory of industry structure*. New York: Harcourt Brace Jovanovich, 1982.
- BEAUCHAMP, Tom L. *Philosophical ethics: an introduction to moral philosophy*. New York: McGraw-Hill, 1982.
- BECKER, Gary S. *The economics of discrimination*. Chicago: University of Chicago Press, 1957.
- BECKER, Gary S. *The economic approach to human behavior*. Chicago: University of Chicago Press, 1976.
- BECKER, Gary S. *A treatise on the family*. Cambridge: Harvard University Press, 1981.
- BECKMAN, Linda. Effects of students' performance on teachers' and observers' attributions of causality. *Journal of Educational Psychology*, Arlington, v. 61, n. 1, p. 75-82, 1970.
- BEER, Michael *et al.* *Human resource management: a general manager's perspective*. New York: The Free Press, 1985.
- BELL, Daniel. Models and reality in economic discourse. *Public Interest*, Washington, p. 46-80, 1980. Edição especial.
- BELL, Daniel. The revolution of rising entitlement. *Fortune*, [s. l.], Apr. 1975.
- BELLAH, Robert N. *et al.* *Habits of the heart*. Berkeley University of California Press, 1985.
- BENEDICT, Ruth. *Patterns of culture*. Boston: Houghton Mifflin Co., 1931.
- BENN, Stanley I.; GAUS, Gerald F. (ed.). *Public and private in social life*. New York: St. Martin's Press, 1983.
- BENN, Stanley I.; MORTIMORE, Geoffrey W. (ed.). *Rationality and the social science*. London: Routledge and Kegan Paul, 1976.
- BENTHAM, Jeremy. *An introduction to the principles of morals and legislation*. New York: Hafner, 1948.
- BENTHAM, Jeremy. *An introduction to the principles of morals, find legislation: fragment on government*. W. Harrison. Oxford: Blackwell, 1960.
- BERELSON, Bernard; STEINER, Gary A. *Human behavior: an inventory of scientific findings*. New York: Harcourt, Brace and World, 1964.
- BERGER, Peter I. *The capitalist revolution: fifty propositions about prosperity, Equality, and Liberty*. New York: Basic Books, 1986.

- BERKOWITZ, Leonard; DANIELS, Louise R. Responsibility and dependency. *Journal of Abnormal Social Psychology*, Boston, v. 66, p. 429-436, 1963.
- BERLIN, Brent; KAY, Paul. *Basic color terms: their universality and evolution*. Berkeley: University of California Press, 1969.
- BERLINER, Joseph S. *Economy, society and welfare: a study in social economics*. New York: Praeger, 1972.
- BEYLEVELD, Deryck. Ehrlich's analysis of deterrence. *British Journal of Criminology*, London, v. 22, n. 2, p. 101-123, 1982.
- BLACK, Fischer. The trouble with econometric models. *Financial Analyst Journal*, New York, v. 35, n. 2, p. 29-37, Mar./Apr. 1982.
- BLACK, John S. *Attitudinal, normative, and economic factors in early response to an energy-use field experiment*. 1978. Dissertation (Doctoral) – Department of Sociology, University of Wisconsin, Madison, 1978.
- BLAU, Peter. *Exchange and power in social life*. New York: John Wiley, 1964.
- BLAUG, Mark. The empirical status of human capital theory: a slightly jaundiced survey. *Journal of Economic Literature*, Nashville, v. 14, n. 3, p. 837-855, Sept. 1976.
- BLAUG, Mark. *The methodology of economics: or how economists explain*. 5th. ed. New York: Cambridge University Press, 1984.
- BLAUG, Mark. *The methodology of economics: or how economists explain*. 6th. ed. New York: Cambridge University Press, 1985.
- BLINDER, Alan S. Let's hear it for economists (no kidding). *Business Week*, [s. l.], p. 18, 18 Mar. 1985.
- BLIVEN, Naomi. "... But what can you do for your country?" Review of Morris Janowitz's *The reconstruction of patriotism: education for civic consciousness*. *New Yorker*, New York, p. 12-26, 11 Feb. 1985.
- BLUMENSTIEL, Alexander D. The sociology of good times. In: PSATHAS, George (ed.). *Phenomenological sociology: issues and applications*. New York: John Wiley, 1973. p. 187-213.
- BOFFEY, Phillip M. Rational decisions prove not to be. *New York Times*, New York, 6 Dec. 1983.
- BOHM, Peter. Estimating demands for a public good: an experiment. *European Economic Review*, Amsterdam, v. 3, n. 2, p. 111-130, 1972.
- BOHM, Peter. Appendix 1: Necessary conditions for Pareto optimality. In: BOHM, Peter. *Social efficiency*. New York: Macmillan, 1973. p. 128-142.
- BOLAND, Lawrence A. A critique of Friedman's critics. *Journal of Economic Literature*, Nashville, v. 17, n. 2, p. 503-522, June 1979.

BORAK, Jonathan; VEILLEUX, Suzanne. Errors of intuitive logic among physicians. *Social Science & Medicine*, Oxford, v. 16, p. 1939-1947, 1982.

BOSWORTH, Barry P. *Tax incentives and economic growth*. Washington, D.C.: Brookings Institution, 1984.

BOULDING, Kenneth E. *Conflict and defense: a general theory*. New York: Harper & Row, 1962.

BOULDING, Kenneth E. Economics as a Moral Science. *American Economic Review*, Nashville, v. 59, n. 1, p. 1-12, Mar. 1969.

BOULDING, Kenneth E. *A preface to grant's economics: the economy of love and fear*. New York: Praeger, 1981.

BOULDING, Kenneth E. Review of Collard, altruism and economy: a study in non-selfish economics. *Journal of Political Economy*, Chicago, v. 87, n. 6, p. 1383-1384, 1979.

BOULDING, Kenneth E. Review of David Braybrooke and Charles E. Lindblom's A strategy of decision: policy evaluation as a social process. *American Sociological Review*, Menasha, v. 29, p. 930-931, 1964.

BOWER, Joseph L. *The two faces of management: an American approach to leadership in business and politics*. Boston: Houghton Mifflin, 1983.

« 336 »

BOWERS, William J.; PIERCE, Glenn L. The illusion of deterrence in Isaac Ehrlich's research on capital punishment. *Yale Law Journal*, New Haven, v. 85, n. 2, p. 187-208, 1975.

BOWIE, Norman E.; SIMON, Robert L. *The individual and the political order*. Englewood Cliffs, N.J.: Prentice-Hall, 1977.

BRANDL, John E. Distilling frenzy from academic scribbling: on being a legislator. *Journal of Policy Analysis and Management*, New York, v. 4, n. 3, p. 344-353, 1985.

BRANDT, Richard B. Rationality, Egoism, and Morality. *Journal of Philosophy*, [s. l.], v. 69, n. 20, p. 681-97, Nov. 1972.

BRANDT, Richard B. Two concepts of utility. In: MILLER, Harlan B.; WILLIAMS, William H. (ed.). *The limits of utilitarianism*. Minneapolis: University of Minnesota Press, 1982.

BRENNAN, Geoffrey; BUCHANAN, James. *Is public choice immoral?* 1982. Trabalho apresentado na Public Choice Society Meetings in San Antonio, Texas, 1982.

BRITAN, Gerald M. Evaluating a federal experiment in bureaucratic reform. *Human Organization*, Washington, v. 38, n. 3, p. 319-324, Oct. 1979.

BROCK, William A. Contestable markets and the theory of industry structure: a review article. *Journal of Political Economy*, Chicago, v. 91, n. 6, p. 1055-1056, 1983.

- BRODEUR, Paul. *Outrageous misconduct: the asbestos industry on trial*. New York: Pantheon, 1985.
- BROWN, Henry Phelps. *The inequality of pay*. Berkeley: University of California Press, 1977.
- BROWN, Paul. Slipped DISC. *Forbes*, New York, v. 132, p. 158, 10 Oct. 1983.
- BROWNING, Edgar K.; BROWNING, Jacqueline M. *Microeconomic theory and applications*. Boston: Little, Brown, 1983.
- BRUBAKER, Earl R. Free ride, free revelation, or golden rule? *Journal of Law and Economics*, Chicago, v. 18, n. 1, p. 147-161, 1975.
- BRUNSSON, Nils. The irrationality of action and action rationality. Decisions, ideologies and organizational actions. *Journal of Management Studies*, Oxford, v. 19, n. 1, p. 29-44, 1982.
- BUCHANAN, James M. Markets, states, and the extent of morals. *American Economic Review*, Nashville, v. 68, n. 2, p. 364-368, May 1978.
- BUCHANAN, James M. *Liberty, market and state: political economy in the 1980s*. Brighton: Wheatsheaf Books: distributed by Harvester Press, 1986.
- BUCHANAN, James M.; TOLLISON, R.; TULLOCK, Gordon (ed.). *Toward a theory of the rent-seeking society*. College Station: Texas A&M University Press, 1980.
- BUCHANAN, James M.; TULLOCK, Gordon. *The calculus of consent*. Ann Arbor: Ann Arbor Paperbacks, 1965.
- BUCHANAN, James M.; TULLOCK, Gordon. Polluters' profits and political response: direct controls versus taxes. *American Economic Review*, Nashville, v. 65, n. 1, p. 139-147, Mar. 1975.
- BUCKLEY, James J. Compatibility of multiple goal programming and the maximize utility criterion. *Theory and Decision*, Dordrecht, v. 16, n. 3, p. 209-216, May 1984.
- BULL, Clive. Implicit contrasts in the absence of enforcement and risk aversion. *American Economic Review*, Nashville, v. 83, p. 658-671, Sept. 1983.
- BURNS, Tom R. Actors, Transactions and social structure: introduction to social rule system theory. In: HIMMELSTRANDT, Ulf (ed.). *Sociology: from crisis to science*. London: Sage Publications, 1986.
- BURT, Ronald S. *Corporate profits and cooptation: networks of market and directorate ties in the American economy*. New York: Academic Press, 1983.
- BURTON, Roger V. Generality of honesty reconsidered. *Psychological Review*, Washington, v. 70, n. 6, p. 481-499, Nov. 1963.
- BUSINESS WEEK. [New York: Bloomberg], 14 July. 1986. Edição especial.
- BUSINESS WEEK. [New York: Bloomberg], 25 Aug. 1986, p. 114.

CARLSMITH, J. Merrill; GROSS, Alan E. Some effects of guilt on compliance. *Journal of Personality and Social Psychology*, Washington, v. 11, n. 3, p. 232-239, 1969.

CASSON, Mark. *The entrepreneur: an economic theory*. Totowa, N.J.: Barnes and Noble, 1982.

CHAIKEN, Shelly; STANGOR, Charles. Attitudes and attitudinal change. *Annual Review of Psychology*, Palo Alto, v. 38, p. 575-630, 1987.

CHAMBERLIN, E.H. *The theory of monopolistic competition*. 6th. ed. Cambridge: Harvard University Press, 1948.

CHEAL, David J. *Wedding gifts and the making of money*. 1984. Trabalho apresentado no 79th annual Meeting of the American Sociological Association, San Antonio, 1984.

CHEAL, David J. Moral economy: gift giving in an urban society. Winnipeg: University of Winnipeg, 1985. (Winnipeg Area Study Report, n. 5).

CHEAL, David J. *Intergenerational and life course management: towards a socio-economic perspective*. 1986. Trabalho apresentado no British Sociological Association Conference on the Sociology of the Life Cycle, Loughborough University, 1986.

CHELIUS, James R. *Review of Viscusi*. Resenha da obra de: VISCUSI, W. Kip. Employment hazards: an investigation of market performance. Cambridge: Harvard University Press, 1979.

« 338 »

CHENG, Joseph L. C. Managing coordination to enhance research performance: an organizational approach. In: BOZEMAN, Barry; CROW, Michael; LINK, Albert (ed.). *Strategic management of industrial R&D*. Lexington, MA: D.C. Heath, 1984.

CHENG, Joseph L. C.; MCKINLEY, William. Towards an integration of organization research and practice: a contingency study of bureaucratic control and performance in scientific settings. *Administrative Science Quarterly*, Ithaca, v. 28, n. 1, p. 85-100, 1983.

CHESTNUT, Robert W. *Information acquisition in life insurance policy selection: monitoring the pact of product beliefs, affect toward agent, and external memory*. 1977. Dissertation (Doctoral) – Psychology Dept., Purdue University, 1977.

CHILDRESS, James F. The Identification of ethical principles. *Journal of Religious Ethics*, [Waterloo, CA], v. 5, n. 1, p. 39-68, 1977.

CLARK, Margaret; FISKE, Susan (ed.). *Affect and cognition*. Hillsdale, N.J.: Lawrence Erlbaum, 1984.

CLONINGER, Dale O. Moral and systematic risk: a rationale for unfair business practice. *Journal of Behavioral Economics*, [New York], v. 11, n. 2, p. 33-49, 1982.

COASE, Ronald. The nature of the firm. *Economica*, London, v. 4, n. 16, p. 386-405, Nov. 1937.

- COHEN, L. Jonathan. On the Psychology of Prediction: Whose is the Fallacy? *Cognition*, Amsterdam, v. 7, n. 4, p. 385-407, 1979.
- COHEN, Michael D.; MARCH, James G.; OLSEN, Johan P. A garbage can model of organizational choice. *Administrative Science Quarterly*, Ithaca, v. 17, n. 1, p. 1-25, Mar. 1972.
- COHEN, P.S. Rational conduct and social life. In: BENN, Stanley I.; MORTIMORE, Geoffrey W. (ed.). *Rationality and the social sciences*. London: Routledge and Kegan Paul, 1976. p. 132-154.
- COHON, Jared. *Multiobjective programming and planning*. New York: Academic Press, 1978.
- COLANDER, David C. (ed.). *Neoclassical political economy: the analysis of rent seeking and DUP activities*. Cambridge: Ballinger, 1984.
- COLEMAN, Andrew. *Game theory and experimental games*. New York: Pergamum Press, 1982.
- COLEMAN, James S. Introducing social structure into economic analysis. *American Economic Review*, Nashville, v. 74, n. 2, p. 84-88, 1984.
- COLEMAN, James; HOFFER, Thomas; KILGORE, Sally. *Public and private schools*. Chicago: National Opinion Research Center, 1981.
- COLEMAN, James S.; HOFFER, Thomas; KILGORE, Sally. *High school achievement: public, catholic, and private schools compared*. New York: Basic Books, 1982.
- COLLARD, David. *Altruism & economy: a study in non-selfish economic*. New York: Oxford University Press, 1978.
- COLLESANO, Stephen; GREENWALD, Matthew; KATOSH, John P. Consumer information seeking in purchasing life insurance. In: SUDMAN, Seymour; SPAETH, Mary A. (ed.). *The collection and analysis of economic and consumer behavior data*. Champaign: Bureau of Economic and Business Research. University of Illinois, 1984.
- COOK, Phillip J. Punishment and crime: a critique of current findings concerning the preventive effects of punishment. In: ANDREANO, Ralph; SIEGFRIED, John J. (ed.). *The economics of crime*. New York: John Wiley, 1980. p. 127-130.
- COZZENS, Susan E. The character of science. Review of H.M. Collins' changing order: replication and induction in scientific practice. *Science*, [s. l.], v. 20, p. 1267, 13 Dec. 1985.
- CROCE, Benedetto. On the economic principle I. *International Economic Papers*, [s. l.], n. 3, 1953.
- CROCKER, Keith J.; SNOW, Arthur. The efficiency of competitive equilibria in insurance markets with asymmetric information. *Journal of Public Economics*, Amsterdam, v. 26, n. 2, p. 207-219, Mar. 1985.

CROSS, John G. *A theory of adaptive economic behavior*. Cambridge: Cambridge University Press, 1983.

CROUCH, Robert L. *Human behavior: an economic approach*. North Scituate: Duxbury Press, 1979.

CURTIN, Richard T.; NEUBIG, Thomas S. Outstanding debt among American households. *Survey of Consumer Attitudes*, Ann Arbor, p. 1-2, Apr. 1979.

CYERT, Richard M.; MARCH, James G. *Behavioral theory of the firm*. Englewood Cliffs, N.J.: Prentice-Hall, 1963.

DAFT, Richard L.; MACINTOSH, Norman B. A tentative exploration into the amount and equality of information processing in organizational work units. *Administrative Science Quarterly*, [Ithaca], v. 26, n. 2, p. 207-224, 1981.

DAHL, Robert A. *Polyarchy: participation and opposition*. New Haven: Yale University Press, 1971.

DAILEY, Robert C. A path of R&D team coordination and performance. *Decision Sciences*, Atlanta, v. 11, n. 2, p. 357-369, 1980.

DALTON, Melville. Conflicts between staff and line managerial officers. *American Sociological Review*, Menasha, v. 15, n. 3, p. 342-351, 1950.

DAVIDSON, Paul. *International money and the real world*. New York: John Wiley, 1982.

DAVIS, Willian L.; DAVIS, D. Elaine. Internal-external control and attribution of responsibility for success and failure. *Journal of Personality*, Durham, v. 40, n. 1, p. 123-136, 1972.

DAWES, Robyn M. Shallow psychology. In: CARROLL, John S.; PAYNE, John W. (ed.). *Cognition and social behavior*. Hillsdale, N.J.: Lawrence Erlbaum, 1976.

DAWES, Robyn M. *The road to mundane efficacy: affirmative action as an example*. 1984. Apresentado na Northwestern University, 30 Nov. 1984.

DAWES, Robyn M.; CORRIGAN, B. Linear models in decision making. *Psychological Bulletin*, [s. l.], v. 81, p. 95-106, 1974.

DAWES, Robyn M.; ORBELL, John M.; KRAGT, Alphons J. C. The minimal contributing sets a solution to public goods problems. *American Political Science Review*, Baltimore, v. 77, n. 1, p. 112-122, 1983.

DAWES, Robyn M.; ORBELL, John M.; KRAGT, Alphons J. C. *Cooperation in the absence of egotistical incentives*. [1988?]. Não publicado.

DAWES, Robyn M. *et al.* Doing well and doing good as ways of resolving social dilemmas. In: WILKE, Henk A. M.; MESSICK, Dave M.; RUTTE, Christel G. (ed.). *Experimental social dilemmas*. Frankfurt am Main: Peter Lang, 1986.

- DAWES, Robyn M. *et al.* Organizing groups for collective action. *American Political Science Review*, Baltimore, v. 80, n. 4, p. 1171-1185, 1986.
- DAY, Richard H. Profits, Learning and the convergence of satisficing to marginalism. *Quarterly Journal of Economics*, v. 81, p. 302-311, 1967.
- DEAL, Terrence E.; KENNEDY, Allen A. *Corporate cultures: the rites and rituals of corporate life*. Reading, MA: Addison-Wesley, 1982.
- DEBREU, Gerard. *Theory of value: an axiomatic analysis of economic equilibrium*. New York: John Wiley, 1959.
- DEMSETZ, Harold. Two systems of belief about monopoly. In: GOLDSCHMID, Harvey J. *et al.* (ed.). *Industrial concentration: the new learning*. Boston: Little Brown, 1974.
- DENISON, Edward E. *Accounting for slower economic growth*. Washington. D.C.: Brookings Institution, 1979.
- DERLEGA, Valerian J.; GRZELAK, Janusz (ed.). *Cooperation and helping behavior: theories and research*. New York: Academic Press, 1982.
- DEUTSCH, Karl W. *The nerves of government*. New York: Free Press, 1963.
- DIAZ-ALEJANDRO, Carlos E. Southern Cone stability plans. In: CLINE, William R.; WEINTRAUB, Sidney. (ed.). *Economic stabilization in developing countries*. Washington. D.C.: Brookings Institution, 1981.
- DICKENS, William I. Crime and punishment again: the economic approach with a psychological wist. *Journal of Public Economics*, Amsterdam, v. 30, n. 1, p. 97-107, June 1986.
- DIESING, Paul. *Reason in society*. Urbana: University of Illinois Press, 1962.
- DOMHOFF, G.W. *Who rules America?* Englewood Cliffs, N.J.: Prentice-Hall, 1967.
- DONALDSON, Gordon; LORSCH, Jay W. *Decision making at the top*. New York: Basic Books, 1983.
- DONNELLON, Anne; GRAY, Barbara; BOUGON, Michel G. Communication, meaning, and organized action. *Administrative Science Quarterly*, Ithaca, v. 31, n. 1, p. 43-55, Mar. 1986.
- DOUGLAS, Mary (ed.). *Food in the social order: studies of food and festivities in three American communities*. New York: Russell Sage Foundation, 1984.
- DOUGLAS, Mary; ISHERWOOD, Baron. *The world of goods*. New York: Basic Books, 1979.
- DOUGLAS, Mary; WILDAVSKY, Aaron. *Risk and culture: an essay on the section of technological and environmental dangers*. Berkeley: University of California Press, 1982.

DOUGLAS, Needham. *Economic analysis and industrial structure*. New York: Holt, Reinhart, and Winston, 1969.

DOWNS, Anthony. *An economic theory of democracy*. New York: Harper & Row, 1957.

DOWNS, Anthony. *Inside bureaucracy*. Boston: Little Brown, 1967.

DROR, Yehezkel. Muddling through - "science" or inertia? *Public Administrative Review*, [s. l.], v. 24, p. 153-157, 1964.

DUMONT, Louis. *From Mandeville to Marx, the genesis and triumph of economic ideology*. Chicago: University of Chicago Press, 1977.

DUNCAN, Otis Dudley. Does money buy satisfaction? *Social Indicators Research*, Dordrecht, v. 2, p. 267-274, 1975.

DUNLOP, John T. Policy decision and research in economics and industrial relations. *Industrial and Labor Relations Review*, Ithaca, v. 30, n. 3, p. 275-282, 1977.

DURKHEIM, Emile. *The division of labor in society*. Glencoe, ILL: Free Press, 1947.

DURKHEIM, Emile. *The elementary forms of religious life*. New York: Macmillan, 1954.

DYER, Davis; SALTER, Malcolm S.; WEBBER, Alan M. *Changing alliances*. Boston: Harvard Business School Press, 1987.

DYKE, Charles. *Philosophy of economic*. Englewood Cliffs, N.J.: Prentice-Hall, 1981.

◀ 342 ▶

EASTERBROOK, J.A. The effect of emotion on cue utilization and the organization of behavior. *Psychological Review*, Washington, v. 66, n. 3, p. 183-201, 1959.

EASTERLIN, Richard A. Does economic growth improve the human lot? Some empirical evidence. In: DAVID, Paul A.; REDER, Welvin M. (ed.). *Nation's households in economic growth: essays in honor of Moses Abramowitz*. New York: Academic Press, 1974.

ECCLES, Robert G. *The transfer pricing problem: a theory for practice*. Lexington, MASS: D.C. Heath, 1985.

EDWARDS, Ward. The theory of decision-making. *Psychologic Bulletin*, Washington, v. 51, n. 4, p. 380-417, 1954.

EHRENBERG, Ronald G.; SMITH, Robert S. *Modern labor economics: theory and public policy*. Glenview, ILL: Scott, Foresman, 1982.

EHRlich, Isaac. Capital punishment and deterrence: some further thoughts and additional evidence. *Journal of Political Economy*, Chicago, v. 85, n. 4, p. 741-788, 1977a.

EHRlich, Isaac. The deterrent effect of capital punishment: reply. *American Economic Review*, Nashville, v. 67, n. 3, p. 452-458, 1977b.

EHRlich, Isaac. The deterrent effect of capital punishment. *American Economic Review*, Nashville, v. 65, n. 3, p. 397-417, 1975a.

- EHRlich, Isaac. Deterrence: evidence and inference. *Yale Law Journal*, v. 85, n. 2, p. 209-227, 1975b.
- EHRlich, Isaac. Participation in Illegitimate activities: a theoretical and empirical investigation. *Journal of Political Economy*, Chicago, v. 81, n. 3, p. 521-565, 1973.
- EICHNER, Alfred S. (ed.). *Why economics is not yet a science*. Armonk, N.Y.: M.E. Sharpe, 1983.
- EINHORN, Hillel J. Expert judgment: some necessary conditions and examples. *Journal of Applied Psychology*, Washington, v. 59, n. 5, p. 562-571, 1974.
- EINHORN, Hillel J. Learning from experience and suboptimal rules in decision making. In: KAHNEMAN, Daniel; TVERSKY, Amos; SLOVIC, Paul (ed.). *Judgement under uncertainty: heuristics and biases*. Cambridge: Cambridge University Press, 1982. p. 268-283.
- EINHORN, Hillel J.; HOGARTH, Robin M. Confidence in judgement: persistence of the illusion of validity. *Psychological Review*, Washington, v. 85, n. 5, p. 395-416, 1978.
- ELGIN, Duane; MITCHELL, Arnold. Voluntary simplicity. *CoEvolution Quarterly*, [s. l.], p. 1-30, Summer, 1977.
- ELSTER, Jon. *The multiple self*. Cambridge: Cambridge University Press, 1985a.
- ELSTER, Jon. Sadder but wiser? Rationality and emotions. *Social Science Information*. London, v. 24, p. 375-406, 1985b.
- ELSTER, Jon. *Ulysses and the sirens: studies in rationality*. New York: Cambridge University Press, 1979.
- ENGEL, James F.; BLACKWELL, Roger D. *Consumer behavior*. 4th. ed. Chicago: Dryden Press, 1982.
- ENGEL, James F.; KOLLAT, David; BLACKWELL, Roger. *Consumer behavior*. New York: Holt, Rinehart, and Winston, 1968.
- ENGLAND, George W. Personal value systems of American managers. *American Management Journal*, Champaign, ILL, v. 10, n. 1, p. 53-68, Mar. 1967.
- ENGLAND, George W.; LEE, Raymond. The relationship between managerial values and managerial success in the United States, Japan, India, and Australia. *Journal of Applied Psychology*, Washington, v. 59, n. 4, p. 411-419, Aug. 1974.
- ENGLER, Robert. *The politics of oil: a study of private power and democratic directions*. New York: Macmillan, 1961.
- EPSTEIN, Edwin M. *The corporation in American politics*. Englewood Cliffs, N.J.: Prentice-Hall, 1969.

- EPSTEIN, T. Scarlett. The ideal marriage between the economist's macroapproach and the social anthropologist's microapproach to development studies. *Economic Development and Social Change*, Chicago, v. 24, n. 1, p. 29-45, Oct. 1975.
- ETHICS. Chicago: The University of Chicago Press, v. 88, n. 2, Jan. 1978.
- ETZIONI, Amitai. *The active society*. New York: Free Press, 1968.
- ETZIONI, Amitai. *An immodest agenda*. New York. McGraw-Hill, 1983.
- ETZIONI, Amitai. *Capital corruption*. New York: Harcourt Brace Jovanovich, 1984a.
- ETZIONI, Amitai. The case for a multiple utility conception. *Economics and Philosophy*, Cambridge, v. 2, n. 2, p. 159-183, Oct. 1986a.
- ETZIONI, Amitai. *A comparative analysis of complex organizations*. New York: Free Press, 1961.
- ETZIONI, Amitai. *A comparative analysis of complex organizations*. New York: Free Press, 1975.
- ETZIONI, Amitai. Founding a new socioeconomics. *Challenge*, White Plains, NY, v. 29, n. 5, p. 475-482, Nov./Dec., 1986b.
- ETZIONI, Amitai. Guidance rules and rational decision making. *Social Science Quarterly*, Austin, v. 66, n. 4, p. 755-769, Dec. 1985a.
- ETZIONI, Amitai. Making policy for complex systems: a medical model for economics. *Journal of Policy Analysis and Management*, New York, v. 4, n. 3, p. 383-395, 1985b.
- ETZIONI, Amitai. Mixed scanning: a 'third' approach to decision making. *Public Administration Review*, Washington, v. 27, n. 5, p. 385-392, Dec. 1967.
- ETZIONI, Amitai. Mixed scanning revisited. *Public Administration Review*, v. 46, n. 1, p. 8-14, Jan./Feb. 1986c.
- ETZIONI, Amitai. Self-discipline, schools, and the business community. 1984. Trabalho preparado para o National Chamber Foundation, 1984b, Washington.
- ETZIONI, Amitai. On solving social problems—inducements or coercion. *Challenge*, White Plains, NY, v. 28, n. 3, p. 35-40, July/Aug. 1985c.
- ETZIONI, Amitai. The political economy of imperfect competition. *Journal of Public Policy*, Cambridge, v. 5, n. 2, p. 169-186, 1985d.
- ETZIONI, Amitai. *Political unification: a comparative study of leaders and forces*. New York: Holt, Rinehart, and Winston, 1965.
- ETZIONI, Amitai. Rationality is anti-entropic. *Journal of Economic Psychology*, Amsterdam, v. 7, n. 1, p. 17-36, 1986d.

FARRIS, George F. *Informal organizations in research and development*. 1978. Trabalho apresentado no Joint National Meeting of the Institute of Management Sciences and Operations Research Society of America, New York, 1978.

FEATHER, Norman T. Attribution of responsibility and valence of success and failure in relation to initial confidence and task performance. *Journal of Personality and Social Psychology*, Washington, v. 13, n. 2, p. 129-144, 1969.

FEATHERSTONE, Joseph. John Dewey and David Riesman: from the lost individual to the lonely crowd. In: GANS, Hebert *et al.* (ed.). *On the making of Americans: essays in honor of David Riesman*. Philadelphia: University of Pennsylvania Press, 1979. p. 3-39.

FELLNER, Carl H.; MARSHALL, John R. Twelve kidney donors. *Journal of the American Medical Association*, Chicago, v. 206, n. 12, p. 2703-2707, 1968.

FELLNER, Carl H.; MARSHALL, John R. Kidney donors – the myth of informed consent. *American Journal of Psychiatry*, Arlington, v. 126, n. 9, p. 1245-1251, 1970.

FENNO, Richard F. *The power of the purse*. Boston: Little Brown, 1966.

FESTINGER, Leon. *Conflict, decision, and dissonance*. Stanford: Stanford University Press, 1964.

FESTINGER, Leon. *A theory of cognitive dissonance*. Stanford: Stanford University Press, 1957.

FIELD, Alexander James. Microeconomics, norms and rationality. *Economic Development and Cultural Change*, Chicago, v. 32, n. 4, p. 683-711, July 1984.

FISHBEIN, Martin (ed.). *Progress in Social Psychology*. Hillsdale, NJ: Lawrence Erlbaum, 1980.

FISHBEIN, Martin; AJZEN, Icek. *Belief, attitude, intention and behavior: an introduction to theory and research*. Reading, MASS: Addison-Wesley, 1975.

FISHKIN, James S. *The limits of obligation*. New Have: Yale University Press, 1982.

FISKE, Donald W.; SHWEDER, Richard A. (ed.). *Metatheory in the social sciences: pluralisms and subjectivities*. Chicago: University of Chicago Press, 1986.

FITCH, Gordon. Effects of self-esteem, perceived performance, and change on causal attributions. *Journal of Personality and Social Psychology*, Washington, v. 16, n. 2, p. 311-315, 1970.

FOLBRE, Nancy; HARTMAN, Heide. *The rhetoric of self interest and the ideology of gender*. 1986. Trabalho apresentado na Conference on the Rhetoric of Economics, Wellesley College, Wellesley, Massachusetts, 17-19 Apr. 1986.

FOSTER, Carroll B. The performance of rational voter models in recent presidential elections. *American Political Science Review*, Cambridge, v. 78, n. 3, p. 678-690, Sept. 1984.

- FOX, Ronald J. *Managing business-government relations*. Homewood, ILL: Richard D. Irwin, Inc., 1982.
- FRANK, Robert H. *Choosing the right pond: human behavior and the quest for status*. Oxford: Oxford University Press, 1985.
- FRANK, Robert H. Shrewdly Irrational. *Sociological Forum*, [New York], v. 2, n. 1, p. 21-41, Winter 1987.
- FRANKENA, William K. *Ethics*. 2nd. ed. Englewood Cliff, NJ: Prentice-Hall, 1973.
- FRANKFURT, Harry G. Freedom of the will and the concept of the person. *Journal of Philosophy*, New York, v. 68, n. 1, p. 5-20, Jan. 1971.
- FRANTZ, Roger S. *X Efficiency theory: a review of the literature, 1966-83*. [1979?]. Não publicado.
- FREEDMAN, Jonathan. Transgression, compliance and guilt. In: MACAULAY, Jacqueline; BERKOWITZ, Leonard (ed.). *Altruism and helping behavior*. New York: Academic Press, 1970.
- FREEDMAN, Jonathan L.; WALLINGTON, Sue A.; BLESS, Evelyn. Compliance without pressure: the effect of guilt. *Journal of Personality and Social Psychology*, Washington, v. 7, n. 2, pt. 1, p. 117-124, 1967.
- FREIZE, Irene; WEINER, Bernard. Cue utilization and attributional judgments for success and failure. *Journal of Personality*, Durham, v. 39, n. 4, p. 591-606, 1971.
- FRIED, Charles. Moral causation. *Harvard Law Review*, Cambridge, v. 77, n. 7, p. 1258-1270, May 1964.
- FRIEDMAN, Milton. *Capitalism and freedom*. Chicago: University of Chicago Press, 1962.
- FRIEDMAN, Milton. *Capitalism and freedom*. Chicago: University of Chicago Press, 1982.
- FRIEDMAN, Milton. The methodology of positive economics. In: FRIEDMAN, Milton. *Essays in positive economics*. Chicago: University of Chicago Press, 1953.
- FROMM, Erich. *Escape from freedom*. New York: Farrar and Rinehart, 1941.
- FURNHAM, Adrian; LEWIS, Alan. *The economic mind: the social psychology of economic behavior*. New York: St. Martin's Press, 1986.
- GALBRAITH, Jay R. *Designing complex organizations reading*. Reading, MA: Addison Wesley, 1973.
- GALBRAITH, John Kenneth. *The affluent society*. Boston: Houghton Mifflin, 1958.
- GALBRAITH, John Kenneth. *The affluent society*. Boston: Houghton Mifflin, 1984.
- GALBRAITH, John Kenneth. *The new industrial state*. Boston: Houghton Mifflin, 1967.

- GANS, Herbert. *The urban villagers*. New York: The Free Press, 1962.
- GANS, Herbert J. et al. (ed.) *On the making of Americans: essays in honor of David Riesman*. Philadelphia: University of Pennsylvania Press, 1979.
- GEORGESCU-ROEGEN, Nicholas. *The entropy law and the economic process*. Cambridge: Harvard University Press, 1971.
- GLANZER, Murray; GLASER, Robert. Techniques for the study of group structure and behavior: II. Empirical studies of the effects of structure in small groups. *Psychology Bulletin*, Washington, v. 58, n. 1, p. 1-27, 1961.
- GLASSMAN, James K. Financial adviser, writing in *Washingtonian*, *Washingtonian*, Washington, p. 202, Apr. 1984.
- GLAZER, Amihai. The advantages of being first. *American Economic Review*, [s. l.], v. 75, n. 3, p. 473-480, June 1985.
- GLAZER, Nathan. Interests and passions. *The Public Interest*, [s. l.], n. 81, p. 17-30, 1985.
- GLUECK, William F. Decision making: organization choice. *Personnel Psychology*, [s. l.], v. 27, n. 1, p. 77-99, 1974.
- GODDARD, Charles T. Debunking the learning curve. *IEEE Transactions on Components, Hybrids, and Manufacturing Technology*, New York, v. 5/6, n. 4, p. 328-335, 1982.
- GODWIN, Kenneth; MITCHELL, Robert Cameron. Rational models, collective goods and nonelectoral political behavior. *Western Political Quarterly*, Utah, v. 35, n. 2, p. 161-181, Jun. 1982.
- GOLDBERG, Victor P. The economics of product safety and imperfect information. *Bell Journal of Economics and Management Science*, New York, v. 5, n. 2, p. 633-688, Autumn 1974.
- GOLDBERGER, Arthur. Unobservable variables in econometrics. In: ZAREMBKA, Paul (ed.). *Frontiers in econometrics*. New York: Academic Press, 1974.
- GOLDSSEN, Rose K.; GERHARD, Paul R.; HANDY, Vincent. Some factors related to patient delay in seeking diagnosis for cancer symptoms. *Cancer*, [s. l.], v. 10, n. 1, p. 1-7, Jan./Feb. 1957.
- GOLEMAN, Daniel. Great altruists: science ponders soul of goodness. *New York Times*, New York, 5 Mar. 1985.
- GOODIN, Robert E. Making moral incentives pay. *Policy Sciences*, v. 12, n. 2, p. 131-145, Aug. 1980.
- GOODIN, Robert E. *Political theory and public policy*. Chicago: University of Chicago Press, 1982.

- GOODIN, Robert E. *Two kinds of compensation*. 1985. Trabalho apresentado na Conference on Ethical Approaches to Public Choice, York, 1985.
- GOULDEN, Joseph C. *The death merchant*. New York: Simon and Schuster, 1984.
- GOULDNER, Alvin W. The norm of reciprocity: a preliminary statement. *American Sociological Review*, Menasha, v. 25, n. 2, p. 161-178, 1960.
- GRANOVETTER, Mark. Economic action and social structure: a theory of embeddedness. *American Journal of Sociology*, Chicago, v. 91, n. 3, p. 481-510, Nov. 1985.
- GRASMICK, Harold G.; GREEN, Donald E. Deterrence and the morally committed. *Sociological Quarterly*, Carbondale, ILL, v. 22, n. 1, p. 1-14, 1981.
- GREENBERG, Paul; GLASER, Edward. *Some issues in joint union management quality of work life improvement efforts*. Kalamazoo, MICH.: W.E. Upjohn Institute for Employment Research, 1980.
- GREER, Douglas F. *Industrial organization and public policy*. New York: Macmillan, 1980.
- GREYER, David M. Inference in practice. Review of judgement under uncertainty. *Science*, [s. l.], v. 218, n. 4579, p. 1300-1301, Dec. 1982.
- GREYER, David M.; PLOTT, Charles. Economic theory of choice and the preference reversal phenomenon. *American Economic Review*, Nashville, v. 69, n. 4 p. 623-638, Sept. 1979.
- GRICE, Geoffrey R. Review of The emergence of norms. *Philosophy*, [s. l.], v. 54, p. 420-421, July 1979.
- GROSSMAN, Gregory. *Economic systems*. Englewood Cliffs, N.J.: Prentice-Hall, 1974.
- GUTTRIDGE, George H. *English Whiggism and the American Revolution*. Berkeley: University of California, 1942.
- HACKMAN, J. Richard; MORRIS, Charles G. Group tasks, group interaction process, and group performance effectiveness: a review and proposed integration. *Advances in Experimental Social Psychology*, San Diego, v. 8, p. 45-99, 1975.
- HALL, Robert L.; HITCH, Charles J. Price theory and business behavior. *Oxford Economic Papers*, Oxford, v. 2, n. 1, p. 12-45, May 1939.
- HALL, Richard.; VARCA, Phillip E.; FISHER, Terri D. The effect of reference groups, opinion polls, and altitude polarization on altitude formation and change. *Political Psychology*, Malden, MASS, v. 7, n. 2, p. 309-231, June 1986.
- HALL, Roger. A system pathology of an organization: the rise and fall of the old Saturday Evening Post. *Administrative Science Quarterly*, Ithaca, v. 21, n. 2, p. 185-211, June 1976.

- HAMERMESH, Daniel; SOSS, Neal. An economic theory of suicide. *Journal of Political Economy*, Chicago, v. 82, n. 1, p. 83-98, Jan./Feb. 1974.
- HAMMOND, Kenneth R.; MCCLELLAND, Gary H.; MUMPOWER, Jeryl. *Human judgement and decision making: theories, methods, and procedures*. New York: Praeger, 1980.
- HANSEN, Flemming. *Consumer choice behavior: a cognitive theory*. New York: Free Press, 1972.
- HARSANYI, John. Cardinal welfare, individualistic ethics, and international comparisons of utility. *Journal of Political Economy*, Chicago, v. 63, n. 4, p. 309-321, 1955.
- HART, Oliver D. Optimal labour contracts under asymmetric information: an introduction. *Review of Economic Studies*, Oxford, v. 50, n. 1, p. 3-36, 1983.
- HARTSHORNE, Hugh; MAY, Mark A. *Studies in the nature of character*. New York: Macmillan, 1928. v. 1 - Studies in deceit.
- HARTSHORNE, Hugh; MAY, Mark A.; SHUTLEWORTH, Frank K. *Studies in the nature of character*. New York: Macmillan, 1930. v. 3 - Studies in the organization of character.
- HAYAKAWA, Hiroaki; VENIERIS, Yiannis. Consumer interdependence via reference groups. *Journal of Political Economy*, Chicago, v. 85, n. 3, p. 599-615, June 1977.
- HAYS, William. *Statistics for the social sciences*. New York: Holt, Rinehart and Winston, 1973.
- HEATH, Anthony. *Rational choice and social exchange: a critique of exchange theory*. Cambridge: Cambridge University Press, 1976.
- HEBERLEIN, Thomas; WARRINER, Keith. The influence of price and altitude on shifting residential electricity consumption from on- to off-peak periods. *Journal of Economic Psychology*, Amsterdam, v. 4, p. 107-130, 1983.
- HEIDER, Fritz. *The psychology of interpersonal relations*. New York: John Wiley, 1958.
- HEIMER, Carol; STINCHCOMBE, Arthur. *Reactive risk and rational action: managing moral hazard insurance contracts*. Berkeley: University of California Press, 1985.
- HEIMER, Carol A.; STINCHCOMBE, Arthur L. Love and irrationality: it's got to be rational to love you because it makes me so happy. *Social Science Information*, London, v. 19, n. 415, p. 697-754, 1980.
- HEINER, Ronald A. The origin of predictable behavior. *American Economic Review*, Nashville, v. 73, n. 4, p. 560-595, Sept. 1983.
- HEMENWAY, David. *Monitoring and compliance: the political economy of inspection*. Greenwich, CONN: JAI Press, 1985.

- HENDRY, David. Econometrics-alchemy or science? *Economica*, London, v. 47, n. 188, p. 387-406, Nov. 1980.
- HERENDEEN, James B.; SCHLECHTER, Mark C. Alternative models of the corporate enterprise: growth maximization, an empirical test. *Southern Economic Journal*, Chapel Hill, NC, v. 43, n. 4, p. 1505-1514, Apr. 1977.
- HERSHEY, Robert D. Any way you figure, it's political. *New York Times*, New York, 2 Feb. 1985.
- HILL, Richard C. Review of economy, society, and welfare: a study in social economics. *Sociology and Social Research*, [s. l.], v. 58, p. 213, 1974.
- HIRSCH, Fred. *Social limits to growth*. Cambridge: Harvard University Press, 1976.
- HIRSCHMAN, Albert O. Against parsimony: three easy ways of complicating some categories of economic discourse. *Bulletin: The American Academy of Arts and Sciences*, [s. l.], v. 37, n. 8, p. 11-28, May. 1984.
- HIRSCHMAN, Albert O. *Exit, voice, and loyalty*. Cambridge: Harvard University Press, 1970.
- HIRSCHMAN, Albert O. Rival Interpretations of market society: civilizing, destructive, or feeble? *Journal Economic Literature*, Nashville, v. 20, n. 2, p. 1463-1484, Dec. 1982.
- 350 HIRSCHMAN, Albert O. *The strategy of economic development*. New Haven: Yale University Press, 1958.
- HIRSCHMANN, Winfred B. Profit from the learning curve. *Harvard Business Review*, Brighton, v. 42, p. 125-39, 1964.
- HIRSHLEIFER, Jack. *Price theory and application*. 2nd. ed. Englewood Cliffs, N.J.: Prentice-Hall, 1976.
- HIRSHLEIFER, Jack. The expanding domain of economics. *American Economic Review*, Nashville, v. 75, n. 6. p. 53-68, 1985.
- HIRSHLEIFER, Jack; RILEY, John G. The analytics of uncertainty and information – an expository survey. *Journal of Economic Literature*, Nashville, v. 17, n. 4, p. 1375-1421, Dec. 1979.
- HOCH, Irving. Retooling the mainstream. *Resources*, [s. l.], n. 80, p. 1-4, spring 1985.
- HOFFMAN, Elizabeth. Entitlements, rights, and fairness: an experimental examination of subjects' concepts of distributive justice. *Journal of Legal Studies*, Chicago, v. 14, n. 2, p. 259-297, June 1985.
- HOFFMAN, Elizabeth; SPITZER, Matthew L. The Coase Theorem: some experimental tests. *Journal of Law and Economics*, Chicago, v. 25, n. 1, p. 73-98, Apr. 1982.

- HOFFMAN, Martin I. Affective and cognitive processes in moral internalization. In: HIGGINS, E. Tory; RUBLE, Diane N.; HARTUPS, Willard W. (ed.). *Social cognition and social development*. Cambridge: Cambridge University Press, 1983.
- HOFSTADTER, Richard. *The age of reform*. New York: Knopf, 1966.
- HOGARTH, Robin M. *Judgement and choice*. New York: Wiley, 1980.
- HOLMSTROM, Bengt. Moral hazards and observability. *Bell Journal of Economics*, New York, v. 10, n. 1, p. 74-91, spring 1979.
- HOLSTI, Ole R. Crisis, stress, and decision-making. *International Social Science Journal*, [s. l.], v. 23, n. 1, p. 53-67, 1971.
- HOLT, John. *Freedom and beyond*. New York: Dutton, 1972.
- HOLT, John. *What do I do Monday?* New York: Dutton, 1970.
- HOLZ, Josephine R.; WRIGHT, Charles R. Sociology of Mass Communications, *Annual Review of Sociology*, Palo Alto, v. 5, p. 193-217, 1979.
- HOLYOAK, Keith J.; GORDON, Peter C. Information processing and social cognition. In: WYER JR., Robert S.; SRULL, Thomas K. (ed.). *Handbook of social cognition*. Hillsdale, N.J.: Lawrence Erlbaum, 1984. v. I.
- HOMANS, George C. *Social behavior: its elementary forms*. New York: Harcourt, Brace & World, 1961.
- HORNSTEIN, Harvey A. *Cruelty and kindness*. Englewood Cliffs, N.J.: Prentice-Hall, 1976.
- HORNSTEIN, Harvey A. et al. Effects of sentiment and completion a helping act on observer helping: a case for socially mediated zeigarnik effects. *Journal of Personality and Social Psychology*, Washington, v. 17, n. 1, p. 107-112, 1971.
- HORNSTEIN, Harvey A.; FISCH, Elisha; HOLMES, Michael. Influence of a model's feelings about his behavior and his relevance as a comparison to other observers' helping behavior. *Journal of Personal and Social Psychology*, Washington, v. 10, n. 3, p. 222-226, 1968.
- HOUTHAKKER, Hendrik S.; TAYLOR, Lester D. *Consumer demand in the United States*. 2nd. ed. Cambridge: Harvard University Press, 1970.
- HYMAN, Herbert Hiram. *The psychology of status*. New York: R.S. Woodworth, 1942. (Archives of Psychology, n. 269).
- ILLICH, Ivan. *Deschooling society*. New York: Harper and Row, 1971.
- INGELFINGER, Franz; FINDLAND, Maxwell; RERLMAN, Arnold S. *Controversy in internal medicine*. Philadelphia: W.B. Saunders, 1966.
- INKELES, Alex; SMITH, David H. *Becoming modern: individual change in six developing countries*. Cambridge: Harvard University Press, 1974.

ISAAC, R. Mark; MCCUE, Kenneth F.; PLOTT, Charles R. Public goods provision in an experimental environment. *Journal of Public Economics*, Amsterdam, v. 26, n. 1, p. 51-74, 1985.

ISEN, Alice M. Toward understanding the role of affect in cognition. In: WYER, Robert; SRULL, Thomas (ed.). *Handbook of social cognition*. Hillsdale, N.J.: Lawrence Erlbaum, 1984.

ISEN, Alice M. *et al.* Affect, accessibility of material in memory and behavior: a cognitive loop? *Journal of Personality and Social Psychology*, Washington, v. 36, n. 1, p. 1-12, Jan. 1978.

IZARD, Carroll E. *Human emotions*. New York: Plenum, 1977.

IZARD, Carroll E.; KAGAN, Jerome; ZAJONC, Robert B. (ed.). *Emotion, cognition, and behavior*. Cambridge: Cambridge University Press, 1984.

JACOBS, David. Corporate economic power and the state: a longitudinal assessment of explanations: aggregate concentration and business tax rates. *American Journal of Sociology*, Chicago, v. 93, n. 4, p. 852-851, Jan. 1987.

JACOBY, Jacob; CHESTNUT, Robert W. *Brand loyalty measurement and management*. New York: John Wiley, 1978.

JANIS, Irving. The role of social support in adherence to stressful decisions. *American Psychologist*, Washington, v. 38, n. 2, p. 143-160, Feb. 1983.

« 352 »

JANIS, Irving. *Victims of groupthink*. Boston: Houghton Mifflin, 1972.

JANIS, Irving; MANN, Leon. *Decision making: a psychological analysis of conflict, choice and commitment*. New York: Free Press, 1977.

JANOWITZ, Morris. *The reconstruction of patriotism: education for civic consciousness*. Chicago: University of Chicago Press, 1983.

JQUES, Elliot. *The form of time*. New York: Crane, Russak, 1982.

JENCKS, Christopher. The social basis of unselfishness. In: CANS, Herbert *et al.* (ed.). *On the making of Americans: essays in honor of David Riesman*. Philadelphia: University of Pennsylvania Press, 1979. p. 63-86.

JOHNSEN, Erik. *Studies in multiobjective decision models*. Lund, SWE: Studentlitteratur, 1968.

JOHNSON, Daniel L.; ANDREWS, I. Robert. Risky-shift phenomenon tested with consumer products as stimuli. *Journal of Personality and Social Psychology*, Washington, v. 20, n. 3, p. 382-385, 1971.

JOHNSON, Harry G. A Theoretical model of economic nationalism in new and developing states. *Political Science Quarterly*, New York, v. 80, n. 2, p. 169-185, June 1965.

JOHNSON, Thomas J.; FEIGENBAUM, Rhoda; WEIBY, Marcia. Some determinants and consequences of the teacher's perception of causation. *Journal of Experimental Psychology*, Arlington, v. 55, n. 5, p. 237-246, 1964.

JOHNSON-LAIRD, P.N. Ninth Bartlett Memorial Lecture. Thinking as a skill. *Quarterly Journal of Experimental Psychology*, London, v. 34, n. 1, p. 1-29, 1982.

JONES, Edward E.; DAVIS, Keith E. From acts to dispositions: the attribution process in person perception. In: BERKOWITZ, Leonard (ed.). *Advances in Experimental Social Psychology*, New York: Academic Press, 1965. v. 2.

JONES, Russell. *Self fulfilling prophecies*. New York: John Wiley, 1977.

JUSTER, K. Thomas. Preferences for work and leisure. In: JUSTER, K. Thomas. *Time, goods, and well-being*. Ann Arbor: Institute for Social Research: University of Michigan, 1985a.

JUSTER, K. Thomas. *Empirical observations on socioeconomics*. 1985. Trabalho apresentado na Annual Meeting of the International Meeting of the International Society for Political Psychology, Washington, D.C., 1985b.

JUSTER, K. Thomas. *Rethinking Utility Theory*. 1986. Não publicado.

KAGAN, Robert A. Warnings: review of read the label. *Science*, New York, v. 233, n. 4768, p. 1101, Sept. 1986.

KAGEL, John H. *et al.* Experimental studies of consumer demands behavior using laboratory animals. *Economic Inquiry*, Long Beach, v. 13, n. 1, p. 22-38, Mar. 1975.

KAGEL, J.H.; LEVIN, D. Individual bidder behavior in first-price private value auctions. *Economic Letters*, Amsterdam, v. 19, n. 2, p. 125-128, 1985.

KAHN, Alfred. Pricing objectives in large companies: comment. *American Economic Review*, Nashville, v. 49, n. 4, p. 670-678, 1959.

KAHNEMAN, Daniel; TVERSKY, Amos. On the psychology of prediction. *Psychological Review*, v. 80, n. 4, p. 237-251, July 1973.

KAHNEMAN, Daniel; TVERSKY, Amos. Prospect theory: an analysis of decision under risk. *Econometrica*, Chicago, v. 47, n. 2, p. 263-291, Mar. 1979.

KAHNEMAN, Daniel; TVERSKY, Amos. The psychology of preferences. *Scientific American*, New York, v. 246, n. 1, p. 160-173, 1982.

KAHNEMAN, Daniel; SLOVIC, Paul; TVERSKY, Amos. *Judgment under uncertainty: heuristics and biases*. Cambridge: Cambridge University Press, 1982.

KAHNEMAN, Daniel; KNETSCH, Jack L.; THALER, Richard. Fairness as a constraint on profit seeking: entitlements in the market. *American Economic Review*, Nashville, v. 76, n. 4, p. 728-741, Sept. 1986.

- KALT, Josef P.; ZUPAN, Mark A. Capture and ideology in the economic theory of politics. *American Economic Review*, v. 74, n. 3, p. 279-300, June 1984.
- KAMERSCHEN, David R.; VALENTINE, Lloyd M. *Intermediate microeconomic theory*. 2nd. ed. Cincinnati: Southwestern, 1981.
- KANTER, Rosabeth Moss. *The change masters*. New York: Simon & Schuster, 1983.
- KAPLAN, Abraham. *The conduct of inquiry*. San Francisco: Chandler, 1964.
- KAPTYN, Arie; WANSBEEK, Tom. Empirical evidence on preference formation. *Journal of Economic Psychology*, Amsterdam, v. 2, n. 2, p. 137-154, 1982.
- KARIEL, Henry. *The decline of American pluralism*. Stanford, Cal.: Stanford University Press, 1961.
- KATONA, George. *Psychological economics*. New York: Elsevier, 1975.
- KATONA, George; MEULLER, Eva. A study of purchase decisions. In: CLARK, Lincoln H. (ed.). *Consumer behavior*. New York: New York University Press, 1954.
- KATZ, Daniel; KAHN, Robert L. *The social psychology of organizations*. New York: John Wiley, 1966.
- KATZ, Elihu; LAZARSFELD, Paul F. *Personal influence: the part played by people in the flow of mass communications*. Glencoe, ILL: Free Press, 1955.
- « 354 » KATZ, Ralph; TUSHMAN, Michael. Communication patterns, project performance, and task characteristics: an empirical evaluation and integration in an R&D setting. *Organizational Behavior and Human Performance*, New York, v. 23, n. 1, p. 139-162, Apr. 1979.
- KEARL, James R. *et al.* What economists think: a confusion of economists? *American Economic Review*, Nashville, v. 69, n. 2, p. 28-37, May 1979.
- KEENEY, Ralph L. A decision analysis with multiple objectives: the Mexico City Airport. *Bell Journal of Economics and Management Science*, New York, v. 4, n. 1, p. 110-117, spring 1973.
- KELLER, Bill. What is the audited value of life? *New York Times*, p. A24, 26 Oct. 1984.
- KELLEY, Harold H. Attribution theory in social psychology. *Nebraska Symposium on Motivation*, New York, v. 15, p. 192-238, 1959.
- KELLEY, Harold H. Attribution theory in social psychology. In: LEVINE, David (ed.). *Nebraska Symposium on Motivation 1967*. Lincoln: University of Nebraska Press, 1967. p. 192-241.
- KELLEY, Harold H.; THIBAUT, John W. *Interpersonal relations: a theory of interdependence*. New York: John Wiley, 1978.
- KELMAN, Steven. Cost-benefit analysis: an ethical critique. *Regulation*, Washington, v. 5, n. 1, p. 33-40, Jan./Feb. 1981a.

- KELMAN, Steven. 'Public choice' and public spirit. *The Public Interest*, [s. l.], n. 87, p. 80-94, spring 1987.
- KELMAN, Steven. *What price incentives? Economists and the environment*. Boston: Auburn House, 1981b.
- KENNER, Hugh. The politics of plain style. *New York Times Book Review*, New York, n. 39, p. 1, Sept. 1985.
- KENNETT, David A. Altruism and economic behavior II, Private charity and public policy. *American Journal of Economics and Sociology*, New York, v. 39, p. 337-354, 1980.
- KEOHANE, Robert O. *After hegemony*. Princeton, N.J.: Princeton University Press, 1984.
- KERR, Clark; STAUDOCHAR, Paul D. (ed.). *Industrial relations in a new age*. San Francisco: Jossey-Bass, 1986.
- KESSEL, Reuben A. Essays in applied price theory. In: COASE, Ronald Harry; MILLER, Merton H. (ed.). *Essays in applied price theory*. Chicago: University of Chicago Press, 1980.
- KEY JR., Valdimer O., *Politics, parties, and pressure groups*. 4th. ed. New York: Thomas Y. Crowell, 1958.
- KILMANN, Ralph; SAXTON, Mary J.; SEPRA, Roy (ed.). *Gaining control of the corporate culture*. San Francisco: Jossey-Bass, 1985.
- KIM, Moshe. The beneficiaries of trucking regulation, and producer gains in the education industry. *Journal of Law and Economics*, Chicago, v. 27, n. 1, p. 227-239, Apr. 1984.
- KINDLEBERGER, Charles P. *Social responsibility of the multinational corporation*. 1985. Apresentado na Bentley College Conference in Business Ethics, Waltham Mass, 1985.
- KINKEAD, Eugene. *In every war but one*. New York: W. W. Norton, 1959.
- KIRZNER, Israel M. *The economic point of view*. Editor Lawrence S. Moss. Kansas City: Sheed and Ward, 1976.
- KLAUSNER, Michael. Sociological theory and the behavior of financial markets. In: ADLER, Patricia; ADLER, Peter (ed.). *The social dynamics of financial markets*. Greenwich: JAI Press, 1984.
- KOCH, James V. *Industrial organization and prices*. Englewood Cliffs, N.J.: Prentice-Hall, 1980.
- KOHLBERG, Lawrence. *Essay on mural development*. San Francisco: Harper and Row, 1981.

- KOHLBERG, Lawrence. Moral development. *In: SILLS, David L. (ed.). International Encyclopedia of the Social Sciences*. New York: Macmillian & Free Press, 1968. v. 10.
- KOHLBERG, Lawrence. *Moral stages: a current formulation and response to critics*. New York: Karger, 1983.
- KOLKO, G. Brahmins and business, 1870-1914: a hypothesis on the social basis of success in American history. *In: WOLFF, Kurt H.; MOORE JR., Barrington (ed.). The critical spirit*. Boston: Beacon Press, 1967. p. 343-363.
- KOLM, Serge-Christophe. Altruism and efficiency. *Ethics*, Chicago, n. 94, p. 18-65, Oct. 1983.
- KORCHIN, Sheldon J. Anxiety and Cognition. *In: SHEEVER, Constance (ed.). Cognition: theory, research, promise*. New York: Harper and Row, 1964.
- KORNHAUSER, William. *The politics of mass society*. Glencoe, ILL: Free Press, 1959.
- KOZIELECKI, Jozet. *Psychological decision theory*. Dordrecht: D. Riedel, 1975.
- KRAGT, Alphons J.C van de; ORBELL, John M.; DAWES, Robyn M. The minimal contributing set as a solution to public goods problems. *American Political Science Review*, v. 77, n. 1, p. 112-122, 1983.
- KREBS, Dennis I.; MILLER, Dale T. Altruism and aggression. *In: LINDZEY, Gardner; ARONSON, Elliot (ed.). Handbook of social psychology*. New York: Random House, 1985. v. 2, p. 1-71.
- KRUEGER, Anne O. The Political Economy of the Rent-Seeking Society. *American Economic Review*, Nashville, v. 64, n. 3, p. 291-303, June 1974.
- KUHN, Thomas S. *The structure of scientific revolutions*. Chicago: Phoenix Books. University of Chicago Press, 1962.
- KUHLMAN, John M.; DAVIS, Terry M. The automobile rental industry: an economic analysis of the airport concessionaire agreements. *Antitrust Law and Economics Review*, v. 5, p. 59-70, Oct. 1971.
- KUNKEL, John H. *Society and economic growth: a behavioral perspective of social change*. New York: Oxford University Press, 1970.
- KUNREUTHER, Howard. *Disaster insurance protection*. New York: Wiley, 1978.
- KUTTNER, Robert. *The economic illusion: false choices between prosperity and social justice*. Boston: Houghton Mifflin, 1984.
- KUTTNER, Robert. The poverty of economics. *The Atlantic Monthly*, [s. l.], p. 74-84, Feb. 1985.
- KWITNY, Jonathan. Risky havens: tax shelters attract attention of masses - and revenueurs. *Wall Street Journal*, New York, n. 26, p. 1, 29 June 1984.

- KWOKA, John E., Jr. Magical mystery tour. *Society*, v. 22, n. 1, p. 10-12, Nov./Dez. 1984.
- LAITNER, John P. Bequests, golden-age capital accumulation and government debt. *Economica*, [s. l.], v. 46, p. 403-414, 1979.
- LANCASTER, Kelvin. A new approach to consumer theory. *Journal of Political Economy*, Chicago, v. 74, n. 2, p. 132-157, Apr. 1966.
- LANCASTER, Kelvin. *Consumer demand*. New York: Columbia University Press, 1971.
- LANDES, William. An Economic study of U.S. aircraft hijacking, 1961-76. *The Journal of Law and Economics*, Chicago, v. 21, n. 1, p. 1-31, 1978.
- LANG, Eugene M. It's the little guys who need export aid. *Journal of Small Business Management*, Morgantown, v. 15, p. 7-9, 1977.
- LANGER, Ellen J. The illusion of control. In: KAHNEMAN, Daniel; SLOVIC, Paul; TVERSKY, Amos (ed.). *Judgement under uncertainty: heuristics and biases*. Cambridge: Cambridge University Press, 1982. p. 231-238.
- LANZILLOTTI, Robert F. Pricing objectives in large companies. *American Economic Review*, Nashville, v. 48, n. 5, p. 921-940, 1958.
- LANZILLOTTI, Robert F. Pricing objectives in large companies: reply. *American Economic Review*, Nashville, v. 49, p. 679-686, 1959.
- LAPIERRE, Dominique. *The City of Joy*. Garden City: Doubleday, 1985.
- LATANÉ, Bibb; DARLEY, Jhon M. Group inhibition of bystander intervention in emergencies. *Journal of Personality and Social Psychology*, Washington, v. 10, n. 3, p. 215-221, 1968.
- LATANÉ, Bibb; DARLEY, John M. *The unresponsive bystander: why doesn't he help?* New York: Appleton-Century-Crofts, 1970.
- LATIS, Spiro J. (ed.). *Method and appraisal in economics*. New York: Cambridge University Press, 1976.
- LAVE, Lester. An empirical approach to the prisoners' dilemma game. *Quarterly Journal of Economics*, Cambridge, v. 76, n. 3, p. 424-436, 1962.
- LAUGHLIN, Patrick R. Social combination processes of cooperative problem-solving groups on verbal intellectual tasks. In: FISHBEIN, Martin (ed.). *Progress in social psychology*. Hillsdale, N.J.: Lawrence Erlbaum. Lave, 1980.
- LESTER, An Empirical approach to the prisoners' dilemma game. *Quarterly Journal of Economics*, v. 76. p. 424-436, 1962.
- LAWRENCE, Paul R.; KOLODNY, Harvey F.; DAVIS, Stanley M. Human side of matrix. *Organizational Dynamics*, v. 6, n. 1, p. 43-61, summer 1977.

LAYARD, Richard.; WALTERS, Alan Arthur. *Microeconomic theory*. New York: McGraw-Hill, 1978.

LEA, Stephen E. G. The psychology and economics of demand. *Psychological Bulletin*, Washington, v. 85, n. 3, p. 441-466, May 1978.

LEAMER, Edward E. Let's take the "con" out of econometrics. *American Economic Review*, Nashville, v. 73, n. 1, p. 31-43, Mar./Apr. 1983.

LECKACHMAN, Robert. *Economics at bay: why the experts will never solve your problems*. New York: McGraw-Hill, 1976.

LEE, Sang M. *Goal programming for decision analysis*. New York: Oxford University Press, 1972.

LEFF, Nathaniel H. Optimum investment choices for developing nations: rational theory and rational decision making. *Journal of Development Economics*, Amsterdam, v. 18, n. 2/3, p. 335-360, 1985.

LEFF, Nathaniel H. *Trust, envy, and the political economy of industrial development: economic groups in developing countries*. 1986. Trabalho apresentado na conference on "The Role of Institutions in Economic Development", Cornell University, 1986.

LEFFORD, Arthur. The influence of emotional subject matter on logical reasoning. *Journal of General Psychology*, New York, v. 34, n. 2, p. 127-151, 1946.

« 358 »

LEIBENSTEIN, Harvey. Allocative efficiency vs. 'x-efficiency.' *American Economic Review*, Nashville, v. 56, n. 3, p. 392-415, June 1966.

LEIBENSTEIN, Harvey. *Beyond economic man: a new foundation for microeconomics*. Cambridge: Harvard University Press, 1976.

LEIJONHUFUUD, Axel. Uncertainty, behavior and economic theory: a comment. *American Economic Association Meetings*, 30 Dec. 1984.

LEONARD-BARTON, Dorothy. Voluntary simplicity, lifestyles and energy conservation. *Journal of Consumer Research*, Cary, NC, v. 8, n. 3, p. 243-252, 1981.

LEONTIEF, Wassily. Why economics needs input-output analysis. *Challenge*, White Plains, v. 28, n. 1, p. 27-35, Mar./Apr. 1985.

LEVENTHAL, Howard. The integration of emotion and cognition: a view from the perceptual-motor theory of emotion. In: CLARK, Margaret; FISKE, Susan (ed.). *Affect and cognition*. Hillsdale, N.J.: Lawrence Erlbaum, 1982. p. 121-156.

LEVITAN, Sar A.; JOHNSON, Clifford M. *Second thoughts on work*. Kalamazoo, MICH: W.E. Upjohn Institute, 1982.

LEWIS, Alan. *The psychology of taxation*. New York: St. Martin's Press, 1982.

LEWIS, Michael; SULLIVAN, Margaret Wolan; MICHALSON, Linda. The cognitive-emotional fugue. In: IZARD, Carroll E.; KAGAN, Jerome; ZAJONC, Robert B. (ed.). *Emotions, cognition, and behavior*. Cambridge: Cambridge University Press, 1984. p. 264-288.

LICHTENSTEIN, Sarah; FISCHOFF, Baruch; PHILLIPS, Lawrence D. Calibration of probabilities: the state of the art to 1980. In: KAHNEMAN, Daniel; SLOVIC, Paul; TVERSKY, Amos (ed.). *Judgement under uncertainty: heuristics and biases*. Cambridge: Cambridge University Press, 1982. p. 306-334.

LINCOLN, James R.; KALLEBERG, Arne L. Work organization and workforce commitment: a study of plants and employees in the U.S. and Japan. *American Sociological Review*, Menasha, v. 50, n. 6, p. 738-760, Dec. 1985.

LINDBERG, Leon N.; MAIER, Charles S. (ed.). *The politics of inflation and economic stagnation*. Washington, D.C.: Brookings Institution, 1985.

LINDBLOM, Charles E. *The intelligence of democracy*. New York: Free Press, 1965.

LINDENBERG, Siegwart. Utility and morality. *Kyklos*, [s. l.], v. 36, fasc. 3, p. 450-468, 1983.

LINDSAY, Cotton Mather. *Applied price theory*. Hinsdale, ILL: Dryden Press, 1984.

LIPSET, Seymour Martin; SCHNEIDER, William. *The confidence gap*. New York: Free Press, 1983.

LIPSEY, Richard G.; LANCASTER, Kelvin. The general theory of second best. *Review of Economic Studies*, Oxford, v. 24, n. 1, p. 11-32, 1956.

LIPSEY, Richard G.; STEINER, Peter. *Economics*. 4th. ed. New York: Harper and Row, 1975.

LITTLE, Ian Malcolm David. *A critique of welfare economics*. Oxford: Clarendon Press, 1957.

LODGE, George C. *The new American ideology*. New York: Knopf, 1976.

LODGE, George C.; VOGEL, Ezra F. (ed.). *Ideology and national competitiveness*. Boston: Harvard Business School, 1987.

LOETHER, Herman; MCTAVISH, Donald. *Descriptive and inferential statistics: an introduction*. Boston: Allyn and Bacon, 1980.

LONGLEY, Jeanne; PRUITT, Dean G. Groupthink: a critique of Janis's theory. In: WHEELER, Ladd (ed.). *Review of personality and social psychology*. Beverly Hills: Sage, 1980. v. 1.

LONGMAN, Phillip. The fall of the idea of thrift: how the economists came to label virtue a vice. *Washington Monthly*, Washington, Jan. 1985.

- LOSCO, Joseph. Understanding altruism: a critique and proposal for integrating various approaches. *Political Psychology*, Malden, v. 7, n. 2, p. 323-348, 1986.
- LOVEJOY, Arthur O. *Reflections on human nature*. Baltimore: Johns Hopkins Press, 1961.
- LOWI, Theodore. *The end of liberalism*. New York: W. W. Norton, 1969.
- LUHMANN, Niklas. *Trust and power*. New York: John Wiley, 1979.
- LUTZ, Mark; LUX, Kenneth. *Humanistic economics: the new challenge*. New York: Bootstrap Press, 1988.
- MACHLUP, Fritz. Theories of the firm: marginalist, behavioral, managerial. *American Economic Review*, Nashville, v. 57, n. 1, p. 1-33, Mar. 1967.
- MACHLUP, Fritz. *The economics of sellers' competition*. Baltimore: Johns Hopkins Press, 1952.
- MACIVER, Robert M. *Social causation*. Boston: Ginn, 1942.
- MACRAE JR., Duncan. The sociological economics of Gary S. Becker. *American Journal of Sociology*, Chicago, v. 83, n. 5, p. 1244-1258, 1978.
- MAGAT, Wesley A.; PAYNE, John W.; BRUCATO JR., Peter. How important is information format? An experimental study of home energy audit programs. *Journal of Policy Analysis and Management*, New York, v. 6, n. 1, p. 20-34, autumn 1986.
- MAGNUS, Eric von. Preference, rationality, and risk taking. *Ethics*, Chicago, v. 94, n. 4, p. 637-648, July 1984.
- MAITAL, Shlomo; MAITAL, Sharone L. *Economic games people play*. New York: Basic Books, 1984.
- MAITAL, Shlomo. *Minds, markets, and money*. New York: Basic Books, 1982.
- MAJONE, Giandomenico. Choice among policy instruments for pollution control. *Policy Analysis*, Berkeley, v. 2, n. 4, p. 589-613, fall 1976.
- MALINOWSKI, Bronislaw. *Argonauts of the Western Pacific*. London: G. Routledge, 1922.
- MALINVAUD, Edmond. *Lectures on microeconomic theory*. Amsterdam: North Holland, 1972.
- MANDLER, George. *Mind and emotion*. New York: John Wiley, 1975.
- MANNHEIM, Karl. *Man and society*. New York: Harcourt, Brace, 1949.
- MANSFIELD, Edward. *Microeconomics: theory and applications*. 4th. ed. New York: W. W. Norton, 1982.
- MARCH, James G. Bounded rationality, ambiguity, and the engineering of choice. *Bell Journal of Economics*, New York, v. 9, n. 2, p. 587-608, autumn 1978.

- MARCH, James G. Decisions in organizations and theories of choice. In: VAN DE VEN, Andrew H.; JOYCE, William F. (ed.). *Perspectives on organization design and behavior*. New York: John Wiley, 1981. p. 205-244.
- MARCH, James G.; OLSON, Johan P. Organizing political life: what administrative reorganization tells us about governing. *American Political Science Review*, New York, v. 77, n. 2, p. 281-296, June 1984.
- MARGOLIS, Howard. *Selfishness, altruism and rationality: a theory of social choice*. Cambridge: Cambridge University Press, 1982.
- MARRIS, Robin; MUELLER, Dennis C. The corporation, competition, and the invisible hand. *Journal of Economic Literature*, Nashville, v. 18, n. 1, p. 32-63, Mar. 1980.
- MARSHALL, Gary D.; ZIMBARDO, Philip G. Affective consequences of inadequately explained physiological arousal. *Journal of Personality and Social Psychology*, Washington, v. 37, n. 6, p. 970-985, 1979.
- MARVEL, Howard P. The economics of information and retail gasoline price behavior: an empirical analysis. *Journal of Political Economy*, Chicago, v. 84, n. 5, p. 1033-1060, 1976.
- MARWELL, Gerald. Altruism and the problem of collective action. In: DERLEGA, Valerian J.; GRZELAK, Janusez (ed.). *Cooperation and helping behavior: theories and research*. New York: Academic Press, 1982. p. 207-226.
- MARWELL, Gerald; AMES, Ruth E. Economists free ride. Does anyone else? *Journal of Public Economists*, Amsterdam, v. 15, n. 3, p. 295-310, 1981.
- MASLACH, Christina. Negative emotional biasing of unexplained arousal. *Journal of Personal Social Psychology*, v. 37, p. 953-969, 1979.
- MASON, Todd. America vs. its unions: double trouble. *Business Week*, [s. l.], p. 45, 23 Feb. 1987.
- MATTHEWS, John D.; GOODPASTER, Kenneth E.; NASH, Laura L. *Policies and persons*. New York: McCraw-Hill, 1985.
- MAY, Ernest R. (ed.). *Knowing one's enemies: intelligence assessment before the two world wars*. Princeton, N.J.: Princeton University Press, 1984.
- MAYNES, E. Scott *et al.* Informationally imperfect markets: implications for consumers. In: SUDMAN, Seymour; SPAETH, Mary A. (ed.). *The collection and analysis of economic and consumer behavior data*. Urbana-Champaign: Bureau of Economic and Business Research, University of Illinois, 1984.
- MAYO, Elton. *The human problems of an industrial civilization*. New York: Macmillan, 1933.
- MCCLELLAND, David C. Some reflections on the two psychologies of love. *Journal of Personality*, Durham, v. 54, n. 2, p. 334-353, June 1986.

- MCCLOSKEY, Donald N. The economic consequences of economists. Review of Herbert Stein's Washington bedtime stories. *Washington Post Book World*, Washington, p. 1, 30 Nov. 1986.
- MCCLOSKEY, Donald N. *The rhetoric of economics*. Madison, WI.: University of Wisconsin Press, 1985.
- MCCONNELL, Campbell R. *Economics*. 6th. ed. New York: McGraw-Hill, 1975.
- MCCONNELL, Grant. *Private power and American democracy*. New York: Knopf, 1966.
- MCCRAW, Thomas K. Business government. *California Managerial Review*, Berkeley, v. 26, p. 33-52, Winter 1984.
- MCCRAW, Thomas K. (ed.). *America versus Japan*. Boston: Harvard Business School Press, 1986.
- MCGAHEY, Richard M. Dr. Ehrlich's magic bullet: economic theory, econometrics, and the death penalty. *Crime and Delinquency*, [s. l.], v. 26, p. 485-502, 1980.
- MCGRATH, Joseph E. Small group research. *American Behavioral Scientist*, Princeton, v. 21, n. 5, p. 651-674, May/June 1978.
- MCGRATH, Joseph E.; KRAVITZ, David A. Group research. *Annual Review of Psychology*, Palo Alto, v. 33, p. 195-230, 1982.
- MCGREGOR, Douglas. *The human side of enterprise*. New York: McGraw-Hill, 1960.
- MCKEAN, Roland. Economics of trust, altruism, and corporate responsibility. In: PHELPS, Edmund S. (ed.). *Altruism, morality and economic theory*. New York: Russell Sage Foundation, 1975.
- MCKEAN, John R.; KELLER, Robert R. The shaping of tastes, Pareto efficiency and economic policy. *Journal of Behavioral Economics*, v. 12, n. 1, p. 23-41, summer 1983.
- MCKEE, Arnold F. Social economics and values. *International Journal of Social Economics*, Bradford, v. 9, n. 6/7, p. 5-19, 1982.
- MCPHERSON, Michael S. Limits on self-seeking: the role of morality in economic life. In: COLANDER, David C. (ed.). *Neoclassical political economy*. Cambridge: Harvard University Press, 1984a.
- MCPHERSON, Michael S. *Reuniting economics and philosophy*. 1985. Trabalho apresentado na Murphy Institute Lecture Series, The Boundaries of Economics, New Orleans, Murphy Institute of Political Economy, Tulane University, 1985.
- MCPHERSON, Michael S. On Schelling, Hirschman and Sen: revising the conception of the self. *Partisan Review*, New York, p. 236-247, 1984b.
- MEISSNER, William. *Internalization in the psychoanalysis*. New York: International Universities Press, 1981.

- MELTZER, Alan H. Monetarism and the crisis in economics. *Public Interest*, [s. l.], p. 35-45, 1980.
- MILGRAM, Stanley. *Obedience to authority*. New York: Harper and Row, 1974.
- MILLER, David M.; STARR, M.K. *Structure of human decision*. Englewood Cliffs, N.J.: Prentice-Hall, 1974.
- MINTZBERG, Henry; RAISINGHANO, Duru; THEORET, Andre. The structure of 'unstructured' decision processes. *Administrative Science Quarterly*, v. 21, n. 2, p. 246-275, June 1976.
- MISHAN, Ezra J. Evaluation of Life and Limb: A theoretical approach. *Journal of Political Economy*, Chicago, v. 79, n. 4, p. 687-705, July/Aug. 1979.
- MISHAN, Ezra J. The nature of economic expertise reconsidered. In: MISHAN, Ezra J. *Economic efficiency and social welfare: selected essays on fundamental aspects of the economic theory of social welfare*. London: George Allen and Unwin, 1981.
- MOCH, Michael K.; MORSE, Edward V. Size, centralization and organizational adoption of innovations. *American Sociological Review*, Columbus, v. 42, p. 716-725, Oct. 1977.
- MOE, Terry M. On the scientific status of rational models. *American Journal of Political Science*, Austin, v. 23, n. 1, p. 215-243, Feb. 1979.
- MOFFIT, Robert. An economic model of welfare stigma. *American Economic Review*, Nashville, v. 73, n. 5, p. 1023-1035, 1983.
- MOMENT, David. Career development: a future oriented historical approach for research and action. *Personnel Administration*, Washington, v. 30, n. 4, p. 6-11, July/Aug. 1967.
- MONSEN, R. Joseph; CHIU, John S.; COOLEY, David E. The effect of separation of ownership and control on the performance of the large firm. *Quarterly Journal of Economics*, Cambridge, v. 82, n. 3, p. 435-451, Aug. 1968.
- MORGAN, James N. Multiple motives, group decisions, uncertainty, ignorance, and confusion: a realistic economics of the consumer requires some psychology. *American Economic Review*, Nashville, v. 68, n. 2, p. 58-63, May 1978.
- MORIARTY, Rowland T. *Industrial buying behavior*. Lexington, MA: Lexington Books, 1983.
- MOWERY, David C.; KAMLET, Mark S.; CRECINE, John P. Presidential management of budgetary and fiscal policymaking. *Political Science Quarterly*, New York, v. 95, n. 3, p. 395-425, autumn 1980.
- MUELLER, Dennis C. *Public Choice*. New York: Cambridge University Press, 1979.

MUELLER, Dennis C. Rational egoism versus adaptive egoism as fundamental postulate for a descriptive theory of human behavior. *Public Choice*, Blacksburg, v. 51, n. 1, p. 3-23, 1986.

MURRAY, Charles A. *Losing ground: American social policy 1950-1980*. New York: Basic Books, 1984.

MUSGRAVE, A. Unreal assumptions in economic theory: the F-twist untwisted. *Kyklos*, [s. l.], v. 34, p. 377-387, 1981.

MYERS, David G.; LAMM, Helmut. The group prolarization phenomenom. *Psychological Bulletin*, [s. l.], v. 83, n. 4, p. 602-627, 1976.

NATIONAL ACADEMY OF SCIENCES. *Research Briefings 1986: report of the research briefing panel on decision making and problem solving*. Washington, D.C.: National Academy Press, 1986.

NAVARRO, Peter. *The policy game: how special interests and ideologues are stealing America*. New York: John Wiley, 1984.

NAVARRO, Peter. Public utility commission regulation: performance, determinants, and energy policy impacts. *The Energy Journal*, Cambridge, v. 3, n. 2, p. 119-139, Mar./Apr. 1982.

NEEDHAM, Douglas. *Economic analysis and industrial structure*. New York: Holt, Rinehart and Winston, 1969.

«364»

NELSEN, Eduard A.; GRINDER, Robert E.; MUTTERER, Marcia L. Sources of variance in behavioral measures of honesty in temptation situations: methodological analyses. *Developing Psychology*, [s. l.], v. 1, n. 3, p. 265-279, 1969.

NELSON, Joan N. *The political economy of stabilization in small, low income, trade-dependent nations*. [1982?]. Não publicado.

NELSON, Richard R.; WINTER, Sidney G. *An evolutionary theory of economic change*. Cambridge: Belknap Press of Harvard University Press, 1982.

NELSON, Richard R.; WINTER, Sidney G. *Toward an evolutionary theory of economic capabilities*. Ann Arbor. University of Michigan Institute of Public Policy Studies, 1972.

NEUSTADT, Richard E.; FINEBERG, Harvey V. *The swine flu affair: decision making on a slippery disease*. Washington, D.C.: U.S. Dept. of Health, Education, and Welfare, 1978.

NEW YORK TIMES, New York, 14 Jan. 1979.

NEW YORK TIMES, 31 Mar. 1983.

NEW YORK TIMES, 26 Oct. 1984.

NEW YORK TIMES, 10 Mar. 1985.

- NEW YORK TIMES. Japanese companies in U.S. seen excelling, 18 Mar. 1985.
- NEW YORK TIMES, 31 Mar. 1985.
- NEWBERY, David M. G.; STIGLITZ, Joseph E. Pareto inferior trade. *Review of Economic Studies*, Oxford, v. 51, n. 1, p. 1-12, 1984.
- NICHOLSON, Walter. *Microeconomic theory*. 2nd. ed. Hinsdale, ILL: Dryden Press, 1978.
- NISBET, John D.; GRANT, Wilma. Vocational intentions and decisions of Aberdeen arts graduates. *Occupational Psychology*, London, v. 39, p. 215-219, 1965.
- NISBET, Robert A. Replies to Steven Kelman. *Regulation*, [s. l.], p. 42-43, Mar./Apr. 1981.
- NISBETT, Richard; ROSS, Lee. *Human inference: strategies and shortcomings of social judgment*. Englewood Cliffs, N.J.: Prentice-Hall, 1980.
- NISKANEN, William A. Jr. *Bureaucracy and representative government*. Chicago: Aldine, Atherton, 1971.
- NITSCH, Thomas O. Economic man, socio-economic man and *homoeconomicus*. *International Journal of Social Economics*, Bradford, v. 9, n. 6/7, p. 20-49, 1982.
- NOOTEBOOM, Bart. Plausibility in economics. *Economics and Philosophy*, Cambridge, v. 2, n. 2, p. 197-224, 1986.
- NORMAN, Donald A. Twelve issues for cognitive science. In: NORMAN, Donald A. (ed.). *Perspectives on cognitive science: talks from the La Jolla Conference*. Hillsdale, N.J.: Lawrence Erlbaum, 1980.
- NORTH, Douglas C. *Structure and change in economic history*. New York: W. W. Norton, 1981.
- NOVAK, Michael. *The spirit of democratic capitalism*. New York: American Enterprise Institute/Simon and Schuster, 1982.
- NUTT, Paul C. Types of organizational decision processes. *Administrative Science Quarterly*, Ithaca, v. 29, n. 3, p. 414-450, Sept. 1984.
- OI, Walter Y. The economics of product safety. *Bell Journal of Economics and Management Science*, New York, v. 4, p. 3-28, spring 1973.
- OI, Walter Y. The economics of product safety: a rejoinder. *Bell Journal of Economics and Management Science*, New York, v. 5, p. 689-695, autumn 1974.
- OFSHE, Lynne; OFSHE, Richard J. *Utility and choice in social interaction*. Englewood Cliffs, N.J.: Prentice-Hall, 1970.
- OKUN, Arthur. *Equality and efficiency: the big tradeoff*. Washington, D.C.: Brookings Institution, 1975.
- OLSON, Mancur. How rational are we? Book review of Thomas C. Schelling's choice and consequence. *New York Times Book Review*, New York, p. 10, 1 July 1984.

- OLSON, Mancur. *The logic of collective action*. Cambridge: Harvard University Press, 1965.
- OLSON, Mancur. *The rise and decline of nations*. New Haven: Yale University Press, 1982.
- ORNSTEIN, Norman J.; ELDER, Shirley. *Interest groups: lobbying and policymaking*. Washington, D.C.: Congressional Quarterly Press, 1978.
- OSIEL, Mark J. The politics of professional ethics. *Social Policy*, p. 43-48, summer 1984.
- OSTERMAN, Paul. Review of career mobility in a corporate hierarchy, por James E. Rosenbaum. *Contemporary Sociology*, v. 15, n. 4, p. 587-588, July 1986.
- OZGA, S. Andrew. An essay in the theory of tariffs. *Journal of Political Economy*, Chicago, v. 63, n. 6, p. 489-499, Dec. 1955.
- PAPANDREOU, Andreas G. Some basic problems in the theory of the firm. In: HALEY, Bernard F. (ed.). *A survey of contemporary economics*. Homewood, ILL: Richard D. Irwin, 1952. v. 2.
- PARFIT, Derek. *Reason and persons*. Oxford: Clarendon Press, 1984.
- PARKER, Tom. *Rules of thumb*. Boston: Houghton Mifflin, 1983.
- PARSONS, Talcott. *The social system*. Glencoe, ILL: Free Press, 1951.
- PARSONS, Talcott. *The structure of social action*. Glencoe, ILL: Free Press, 1937.
- PARSONS, Talcott; SMELSER, Neal J. *Economy and society: a study in the integration of economic and social theory*. Glencoe, ILL: Free Press, 1956.
- PASHIGIAN, Peter B. The effect of environmental regulation on optimal plant size and factor shares. *Journal of Law and Economics*, Chicago, v. 27, n. 1, p. 1-28, Apr. 1984.
- PASSELL, Peter; TAYLOR, John B. The deterrent effect of capital punishment: another view. *American Economic Review*, Nashville, v. 67, n. 3, p. 445-451, 1977.
- PECK, Jon K. The deterrent effect of capital punishment: Ehrlich and his critics. *Yale Law Journal*, New Haven, v. 85, p. 359-367, 1976.
- PELTZMAN, Sam. Toward a more general theory of regulation. *Journal of Law and Economics*, Chicago, v. 19, n. 2, p. 211-240, Aug. 1976.
- PELZ, Donald C.; ANDREWS, Frank M. *Scientists in organizations*. New York: John Wiley, 1966.
- PERROW, Charles. *Complex organizations*. 3rd. ed. New York: Random House, 1986.
- PERROW, Charles. Normal accident at Three Mile Island. *Society*, [s. l.], v. 18, p. 17-26, July/Aug. 1981.

- PETERS, Thomas J.; WATERMAN JR., Robert H. *Search of excellence*. New York: John Wiley, 1983.
- PFEFFER, Jeffrey. *Power in organizations*. Boston: Pittman, 1981.
- PHAUP, Marvin. Regulation and the use of knowledge. *Challenge*, p. 56-57, Jan./Feb. 1985.
- PHELPS, Edmund S. Introduction. In: PHELPS, Edmund S. *Altruism, morality, and economic theory*. New York: Russell Sage Foundation, 1975. p. 1-9.
- PIETERS, Rik G. M.; VAN RAAIJ, W. Fred. The role of affect in economic behavior. In: VAN RAAIJ, W. Fred; VAN VELDHOVEN, Gery M.; WARNERYD, Karl-Erik (ed.). *Handbook of economic psychology*. Amsterdam: North Holland, 1987.
- PILIAVIN, Irving M.; RODIN, Judith; PILIAVIN, Jane A. Good samaritanism: an underground phenomenon? *Journal of Personality and Social Psychology*, Washington, v. 13, p. 289-299, 1969.
- PITTMAN, Russell. The effects of industry concentration and regulation on contributions in three 1972 U.S. Senate campaigns. *Public Choice*, Blacksburg, v. 27, p. 71-80, autumn 1976.
- POLANYI, Karl. *The great transformation*. Boston: Beacon Press, 1957.
- POLSBY, Nelson W. *Congress and the presidency*. Englewood Cliffs, N.J.: Prentice-Hall, 1964.
- POPPER, Karl. *Logic of scientific discovery*. New York: Basic Books, 1961.
- POSNER, Richard A. *Economic analysis of law*. 2nd. ed. Boston: Little, Brown, 1977.
- POSNER, Richard A. The social costs of monopoly and regulation. *Journal of Political Economy*, Chicago, v. 83, n. 4, p. 807-827, Aug. 1975.
- POWELL, Walter W. The institutionalization of rational organization. Review of organizational environments: ritual and rationality, by John W. Meyer and W. Richard Scott. *Contemporary Sociology*, Washington, v. 14, n. 5, p. 564-566, 1985.
- POWER, Christopher. Investment clubs are hanging in there. *Forbes*, [s. l.], v. 133, p. 188-192, 4 June 1984.
- PRATT, John W.; SCHLAIFER, Robert. *On the nature and discovery of structure*, 1979 (mimeo).
- PSATHAS, George. *Phenomenological sociology: issues and applications*. New York: John Wiley, 1973.
- PUBLIC CITIZEN'S CONGRESS WATCH. *An ocean of milk, a mountain of cheese, and a ton of money: contributions from the dairy PACs to members of Congress*. Washington, D.C.: Public Citizen's Congress Watch, 1982.

PUBLIC OPINION, [S. I.: s. n.], June/July 1980.

QUADE, Edward S. *Analysis for public decisions*. 2nd. ed. New York: North Holland, 1982.

RADNER, Roy. Satisficing. *Journal of mathematical economics*, Amsterdam, v. 2, n. 2, p. 253-262, 1975.

RADOS, David L. Selection and evaluation of alternatives in repetitive decision making. *Administrative Science Quarterly*, Ithaca, v. 17, n. 2, p. 196-206, 1972.

RAPPING, Leonard A. The domestic and international aspects of structural inflation. In: GAPINSKI, James; ROCKWOOD, Charles E. (ed.). *Essays in post-keynesian inflation*. Cambridge, MA: Ballinger, 1979. p. 31-54.

RAPOPORT, Amnon. Provision of public goods and the MCS experimental paradigm. *American Political Science Review*, Baltimore, v. 79, n. 1, p. 148-155, Mar. 1985.

RHOADS, Steven E. *The economist's view of the world: government, markets, and public policy*. Cambridge: Cambridge University Press, 1985.

RIESMAN, David. *The lonely crowd*. New Haven, CT: Yale University Press, 1950.

RIKER, William H.; ORDESHOOK, Peter C. A theory of the calculus of voting. *American Political Science Review*, Baltimore, v. 62, n. 1, p. 25-42, 1968.

« 368 »

RILEY, John G. Noncooperative equilibrium and market signalling. *American Economic Review*, Nashville, v. 69, n. 2, p. 303-307, 1979.

ROBERTS, Russell D. Why do we feel guilty tipping less than 15%? *Wall Street Journal*, New York, 25 Nov. 1986.

ROBERTSON, James Oliver. *American's business*. New York: Hill and Wang, 1985.

ROE, Anne. *The making of a scientist*. New York: Columbia University Press, 1952.

RORTY, Richard. *Philosophy and the mirror of nature*. Princeton, N.J.: Princeton University Press, 1979.

ROSALDO, Michelle Z. Toward an anthropology of self and feeling. In: SHWEDER, Richard A.; LEVINE, Robert A. (ed.). *Culture theory: essays on mind, self, and emotion*. New York: Cambridge University Press, 1984. p. 137-157.

ROSS, H. Laurence. Law, science, and accidents: the British Road Safety Act of 1967. *Journal of Legal Studies*, Chicago, v. 2, n. 1, p. 1, Jan. 1973.

ROTH, Alvin E. Laboratory experimentation in economics. *Economics and Philosophy*, Cambridge, v. 2, n. 2, p. 245-273, Oct. 1986.

ROTH, Alvin E.; MALOUF, Michael; MURNIGHAN, J. Keith. Sociological versus strategic factors in bargaining. *Journal of Economic Behavior and Organization*, Amsterdam, v. 2, p. 153-177, June 1981.

- ROTHENBERG, Jerome. *The economic evaluation of urban renewal*. Washington, D.C.: Brookings Institution, 1966.
- ROTTENBERG, Simon (ed.). *The economics of crime and punishment*. Washington, D.C.: American Enterprise Institute, 1979.
- RUBIN, Paul H. The economics of crime. In: ANDREANO, Ralph; SIEGFRIED, John J. (ed.). *The economics of crime*. New York: John Wiley, 1980. p. 13-25.
- RUBIN, Paul H. Review of Nelson and Winter, toward an evolutionary theory of economic capabilities. *Journal of Political Economy*, [s. l.], v. 91, n. 4, p. 718-720, Aug. 1983.
- RUGGIE, John Gerard. Continuity and Transformation in the World Polity: Toward a Neorealist Synthesis. *World Politics*, Baltimore, v. 35, n. 2, p. 261-285, Jan. 1983.
- RUSHTON, J. Philippe. *Altruism, socialization, and society*. Englewood Cliffs, N.J.: Prentice Hall, 1980.
- SADALLA, Edward; WALLACE, John. Behavioral consequences of transgression. *Journal of Experimental Research in Personality*, New York, v. 1, p. 187-194, 1966.
- SALAMON, Lester M.; SIEGFRIED, John J. Economic power and political influence: the impact of industry structure on public policy. *American Political Science Review*, Baltimore, v. 71, n. 3, p. 1026-1043, 1977.
- SAMUELSON, Paul A. *Economics*. 11th. ed. New York: McGraw-Hill, 1980.
- SAMUELSON, Paul A. *Foundations of Economic Analysis*. Cambridge: Harvard University Press, 1983.
- SCHACHTER, Stanley. The interaction of cognitive and psychological determinants of emotional state. In: SPIELBERGER, Charles D. (ed.). *Anxiety and behavior*. New York: Academic Press, 1966. p. 193-224.
- SCHACHTER, Stanley. *Emotion, obesity, and crime*. New York: Academic Press, 1971.
- SCHACHTER, Stanley; SINGER, Jerome E. Cognitive social and psychological determinants of emotional state. *Psychological Review*, Washington, v. 69, p. 379-399, 1962.
- SCHATTNEIDER, Elmer Eric. *Politics, pressures, and tariffs*. New York: Prentice-Hall, 1935.
- SCHELLING, Thomas C. Economics or the art of self management. *American Economic Association Papers and Proceedings*, Nashville, v. 68, n. 2, p. 290-294, May 1978.
- SCHELLING, Thomas C. *Choice and consequence*. Cambridge: Harvard University Press, 1984a.

- SCHELLING, Thomas C. The mind as a consuming organ. In: ELSTER, Jon (ed.). *The multiple self*. Cambridge: Cambridge University Press, 1985.
- SCHELLING, Thomas C. Self-command in practice, in policy, and in a theory of rational choice. *American Economic Review*, Nashville, v. 74, n. 2, p. 1-11, May 1984b.
- SCHELLING, Thomas C. *The strategy of conflict*. Cambridge: Harvard University Press, 1960.
- SCHERER, Frederic M. *Industrial market structure and economic performance*. 2nd. ed. Boston: Houghton Mifflin, 1980.
- SCHMEDEL, Scott R. IRS Guidelines give some insights into how returns are scrutinized. *Wall Street Journal*, New York, sec. 2, p. 1, 26 Mar. 1985.
- SCHMOOKLER, Jacob. *Patents, invention, and economic change*. Cambridge: Harvard University Press, 1972.
- SCHNEIDER, Friedrich; POMMEREHNE, Werner W. *On the rationality of free-riding: an experiment*. Switzerland: University of Zurich, 1979. Manuscrito não publicado.
- SCHNEIDER, Harold K. *Economic man: the anthropology of economics*. New York: Macmillan, and Free Press, 1974.
- SCHON, Donald. *The reflective practitioner*. New York: Basic Books, 1983.
- SCHOTT, Kerry. *Policy, power and order: the persistence of economic problems in capitalist states*. New Haven: Yale University Press, 1984.
- SCHUMPETER, Joseph A. *The theory of economic development*. Cambridge: Harvard University Press, 1934.
- SCHUTZ, Alfred. *Phenomenology of the social world*. Evanston, ILL: Northwestern University Press, 1967.
- SCHWARTZ, Shalom H. Elicitation of moral obligation and self-sacrificing behavior: an experimental study of volunteering to be a bone marrow donor. *Journal of Personality and Social Psychology*, Washington, v. 15, n. 4, p. 283-293, 1970a.
- SCHWARTZ, Shalom H. Moral decision making and behavior. In: MACAULAY, Jacqueline; BERKOWITZ, Leonard (ed.). *Altruism and helping behavior*. New York: Academic Press, 1970b. p. 127-141.
- SCHWARTZ, Shalom H. Normative influences on altruism. In: BERKOWITZ, Leonard (ed.). *Advances in Experimental Social Psychology*. New York: Academic Press, 1977. p. 221-270. v. 10.
- SCHWARTZ, Warren; BAXTER, Keith; RYAN, David. The duel: can these gentlemen be acting efficiently? *Journal of Legal Studies*, Chicago, v. 13, n. 2, p. 321-355, 1984.
- SCITOVSKY, Tibor. Asymmetrics in Economics. *Scottish Journal of Political Economy*, Harlow, v. 25, p. 237-277, 1978.

- SCITOVSKY, Tibor. *The joyless economy*. New York: Oxford University Press, 1976.
- SEARS, David O. *et al.* Self-interest vs. symbolic politics in policy attitudes and presidential voting. *The American Political Science Review*, Baltimore, v. 74, n. 3, p. 670-684, 1980.
- SELTEN, Reinhard. The equity principle in economic behavior. In: GOTTINGER, Hans W.; LEINFELLNER, Werner (ed.). *Decision theory and social ethics: issues in social choice*. Dordrecht: D. Reidel, 1978. p. 289-301.
- SEN, Amartya K. Rational fools. *Philosophy and Public Affairs*, Baltimore, v. 6, n. 4, p. 317-344, 1977.
- SEXAUER, Benjamin. The role of habits and stocks in consumer expenditure. *Quarterly Journal of Economics*, Cambridge, v. 91, n. 1, p. 127-142, Feb. 1977.
- SHAW, Marvin E. Communication networks. In: BERKOWITZ, Leonard (ed.). *Advances in experimental social psychology*. New York: Academic Press, 1964.
- SHEFFRIN, Steven M. *Rational expectations*. Cambridge: Cambridge University Press, 1983.
- SHEPHERD, William G. Causes of increased competition in the U.S. *The Review of Economics and Statistics*, Cambridge, v. 64, n. 4, p. 613-626, Nov. 1982.
- SHERIF, Muzafer. Group Influences Upon the Formation of Norms and Attitudes. In: SWANSON, Guy E. *et al.* (ed.). *Readings in social psychology*. New York: Holt, Rinehart, and Winston, 1952. p. 249-262.
- SHILER, Robert J. Stock prices and social dynamics. *Brookings Papers on Economic Activity*, Washington, p. 457-498, 1984.
- SHORROCKS, Anthony F. On the structure of inter-generational transfers between families. *Economica*, [s. l.], v. 46, p. 415-425, 1979.
- SHULTZ, George. Reflections on political economics. *Challenge*, White Plains, NY, v. 17, n. 1, p. 6-11, Mar./Apr. 1974.
- SHWEDER, Richard A. Divergent rationalities. In: FISKE, Donald W.; SHWEDER, Richard A. (ed.). *Metatheory in the social sciences: pluralisms and subjectivities*. Chicago: University of Chicago Press, 1986a.
- SHWEDER, Richard A. Storytelling among the anthropologists. *New York Times Book Review*, New York, p. 1, 38-39, 21 Sept. 1986b.
- SHWEDER, Richard A.; LEVINE, Robert A. (ed.). *Culture theory: essays on mind, self, and emotion*. Cambridge: Cambridge University Press, 1984.
- SIEGEL, Sidney. *Choice, strategy and utility*. New York: McGraw-Hill, 1964.
- SILLS, David S. *The volunteers: means and ends in a national organization*. Glencoe, ILL: Free Press, 1957.

SIMMONS, Roberta G.; KLEIN, Susan D.; SIMMONS, Robert L. *Gift of life: the social and psychological impact of organ transplantation*. New York: John Wiley, 1977.

SIMON, Herbert A. *Administrative behavior: a study of decision making processes in administrative organization*. 3rd. ed. New York: Free Press, 1976a.

SIMON, Herbert A. The failure of arm chair economics. *Challenge*, White Plains, v. 29, n. 5, p. 18-25, Nov./Dec. 1986.

SIMON, Herbert A. From substantive to procedural rationality. In: LATIS, Spiro (ed.). *Method and appraisal in economics*. Cambridge: Cambridge University Press, 1976b. p. 129-148.

SIMON, Herbert A. *Models of man*. New York: John Wiley, 1957.

SIMON, Herbert A. Rationality as process and as product of thought. *American Economic Review*, Nashville, v. 68, n. 2, p. 1-16, May 1978.

SIMON, Herbert A. Rational decision making in business organizations. *American Economic Review*, Nashville, v. 69, n. 4, p. 493-513, Sept. 1979.

SIMON, Herbert A. *Reason in human affairs*. Stanford: Stanford University Press, 1983.

SIMON, Herbert A. *The sciences of the artificial*. 2nd. ed. Cambridge: M.I.T. Press, 1981.

«372»

SIMON, Herbert A. Theories of decision making in economics and behavioral science. *American Economic Review*, Nashville, v. 49, n. 3, p. 253-283, June 1959.

SIMS, Christopher A. Macroeconomics and reality. *Econometrica*, Chicago, v. 48, n. 1, p. 1-48, 1980.

SIMS JR., Henry P.; GIOIA, Dennis A. *The thinking organization*. San Francisco: Jossey-Bass, 1986.

SJÖBERG, Lennart. Volition problems in carrying through a difficult decision. *Acta Psychologica*, Amsterdam, v. 45, n. 1/3, p. 123-132, 1980.

SKINNER, Burrhus Frederic. Superstition in the pigeon. *Journal of Experimental Psychology*, Washington, v. 38, n. 2, p. 168-172, 1948.

SLOVIC, Paul; LICHTENSTEIN, Sarah. Facts versus fears: understanding perceived risk. In: KAHNEMAN, Daniel; SLOVIC, Paul; TVERSKY, Amos (ed.). *Judgement under uncertainty*. New York: Cambridge University Press, 1982. p. 463-489.

SLOVIC, Paul; LICHTENSTEIN, Sarah. Preference reversals: a broader perspective. *American Economic Review*, Nashville, v. 73, n. 4, p. 596-605, 1983.

SMALL, Maurice. On some psychical relations of society and solitude. *Pedagogical Seminary*, [s. l.], v. 7, n. 1, p. 13-69, 1900.

- SMILEY, Robert H.; RAVID, S. Abraham. The importance of being first: learning, price and strategy. Working Paper, Cornell University, Aug. 1981.
- SMITH, Adam. *The theory of moral sentiments*. New Rochelle, N.Y.: Arlington House, 1969.
- SMITH, Adam. *The theory of moral sentiments*. Oxford: Clarendon Press, 1976.
- SMITH, Adam. *Wealth of nations*. Modern Library Edition. New York: Random House, 1937.
- SMITH, Vernon L. Relevance of laboratory experiments to testing resource allocation theory. In: KMENTA, Jan; RAMSEY, James (ed.). *Evaluation of econometric models*. New York: Academic Press, 1980. p. 345-377.
- SNORTLAND, Neil E.; STANGA, John F. Neutral principles and decision making theory: an alternative to incrementalism. *George Washington Law Review*, Washington, v. 41, p. 1006-1032, July 1973.
- SOELBERG, Peer. Unprogrammed decision making: job choice. *Industrial Management Review*, Cambridge, v. 9, p. 1-16, 1967.
- SOLOW, Robert M. On theories of unemployment. *American Economic Review*, Nashville, v. 70, n. 1, p. 1-11, Mar. 1980.
- SOLOW, Robert M. Replies to Steven Kelman. *Regulation*, [s. l.], Mar./Apr. 1981.
- SONG, Young-dahl; YARBROUGH, Tinsley E. Tax ethics and taxpayer attitudes: a survey. *Public Administration Review*, Washington, v. 38, n. 5, p. 442-451, Sept./Oct. 1978.
- SORENSEN, Aage B.; KALLEBERG, Arne L. An Outline of a Theory of the Matching of Persons to Jobs. In: BERG, Ivar (ed.). *Sociological Perspectives on Labor Markets*. New York: Academic Press, 1981. p. 49-74.
- SPANGLER, Miller B. A critique of methods in the quantification of risks, costs and benefits in the societal choice of energy options. *Annals of Nuclear Energy*, Oxford, v. 10, n. 3/4, p. 119-151, 1983.
- SPROULL, Lee S. Managing education programs: a microbehavioral analysis. *Human Organization*, Washington, v. 40, n. 2, p. 113-122, summer 1981.
- SROLE, Leo. Measurement and classification in socio-psychiatric epidemiology: midtown Manhattan study (1954) and midtown Manhattan restudy (1974). *Journal of Health and Social Behavior*, Thousand Oaks, v. 16, n. 4, p. 347-363, Dec. 1975.
- STARR, Martin K. *The performance of Japanese-owned firms in America: survey report*. New York: Columbia University, 1985.
- STEIN, Herbert. *Presidential economics: the making of economic policy from Roosevelt to Reagan and beyond*. New York: Simon and Schuster, 1984.

- STEIN, Herbert. *Washington bedtime stories: the politics of money and jobs*. New York: Free Press, 1986.
- STEINBRUNER, John D. *The cybernetic theory of decision*. Princeton, N.J.: Princeton University Press, 1974.
- STEINER, Ivan D. Attribution of choice. In: FISHBEIN, Martin (ed.). *Progress in social psychology*. Hillsdale, N.J.: Lawrence Erlbaum, 1980.
- STERN, Paul C. Blind spots in policy analysis: what economics doesn't say about energy use. *Journal of Policy Analysis and Management*, New York, v. 5, n. 2, p. 200-227, 1986.
- STERN, Paul C. *Improving energy demand analysis*. Washington, D.C.: National Academy Press, 1984.
- STERN, Paul C.; ARONSON, Elliot (ed.). *Energy use: the human dimension*. New York: W. H. Freeman, 1984.
- STEWART, James B. *The partners*. New York: Simon & Schuster, 1983.
- STIGLER, George J. Competition. In: SILLS, David L. (ed.). *International Encyclopedia of Social Science*. New York: Macmillan, 1968. v. 3, p. 181-182.
- STIGLER, George J. Economic competition and political competition. *Public Choice*, [s. l.], v. 13, n. 1, p. 91-106, autumn 1972.
- STIGLER, George J. The economics of information. *Journal of Political Economy*, Chicago, v. 69, n. 3, p. 213-225, June 1961.
- STIGLER, George J. Information in the labor market. *Journal of Political Economy*. Chicago, v. 70, n. 5, p. 94-104, 1962.
- STIGLER, George J. The theory of economic regulation. *Bell Journal of Economics and Management Science*, New York, v. 2, n. 1, p. 321, spring 1971.
- STIGLER, George J. *The theory of price*. 3rd. ed. New York: Macmillan, 1966.
- STIGLER, George J.; BECKER, Gary S. De gustibus non est disputandum. *American Economic Review*, Nashville, v. 67, n. 2, p. 76-90, Mar. 1977.
- STIGLER, George J.; FRIEDLAND, Claire. What can regulators regulate? The case of electricity. *Journal of Law and Economics*, Chicago, v. 5, p. 1-16, Oct. 1962.
- STINCHCOMBE, Arthur L. Reason and rationality. *Sociological Theory*, [s. l.], v. 4, n. 2, p. 151-166, autumn 1986.
- STOKEY, Edith; ZECKHAUSER, Richard. *A primer for policy analysis*. New York: W. W. Norton, 1978.
- STRAUSS, Leo. *Liberalism ancient and modern*. New York: Basic Books, 1968.
- STRAUSS, Leo. *Natural right and history*. Chicago: University of Chicago Press, 1953.

- STRAUSS, Leo. *What is political philosophy?* Glencoe, ILL: Free Press, 1959.
- STUART, Reginald. To regulate, to deregulate or, now, to reregulate. *New York Times*, New York, 29 Oct. 1984.
- STUDY finds patrol cars do little to reduce crime. *New York Times*, New York, p. 1, 11 Nov. 1973.
- SUNDQUIST, James L. *Has America lost its social conscience?* 1985. Trabalho apresentado na Florence Heller Graduate School for Advanced Studies in Social Welfare, The Brookings Institution, 11 Nov. 1985.
- SWEDBERG, Richard. Economic and sociology. *Current Sociology*, London, v. 35, n. 1, p. 1-9, Mar. 1987.
- SWEDBERG, Richard; HIMMELSTRAND, Ulf; BRULIN, Goran. The paradigm of economic sociology: premises and promises. *Research Reports from the Department of Sociology*, [s. l.], n. 1, p. 1-62, 1985.
- TELSER, Lester. Searching for the lowest price. *American Economic Review*. Nashville, v. 63, n. 2, p. 40-49, May 1973.
- THALBERG, Irving. Review of David Pears's *motivated irrationality ethics*, p. 943-945, July 1985.
- THALER, Richard; SHEFRIN, Hersh M. An economic theory of self control. *Journal of Political Economy*, Chicago, v. 89, n. 2, p. 392-406, 1981.
- THALER, Richard. Toward a positive theory of consumer choice. *Journal of Economic Behavior and Organization*, Amsterdam, v. 1, n. 1, p. 39-60, 1980.
- THE WALL STREET JOURNAL, 25 June 1985.
- THOMAS, William I.; THOMAS, Dorothy S. *The child in America: behavioral problems and programs*. New York: Knopf, 1982.
- THOMPSON, Michael. *Rubbish theory: the creation and destruction of value*. New York: Oxford University Press, 1979.
- THUROW, Lester C. *Dangerous currents*. New York: Random House, 1983.
- THUROW, Lester C. *The zero-sum society*. New York: Basic Books, 1980.
- TISDELL, Clement Allan. Dissent from value, preference and choice theory in economics. *International Journal of Social Economy*, Bradford, v. 10, n. 2, p. 32-43, 1983.
- TITMUSS, Richard M. *The gift relationship*. New York: Pantheon, 1970.
- TITTLE, Charles R. Can social science answer questions about deterrence for policy use? In: SHOTLAND, R. Lance; MARK, Melvin M. (ed.). *Social science and social policy*. Beverly Hills: Sage, 1985. p. 265-295.

- TOBIN, James. Money, wage rates and employment. In: TOBIN, James. *Essays in economics*. Chicago: Markham Publishing, 1971. v. 1: Macroeconomics.
- TOBIN, James. Wealth, liquidity and the propensity to consume. In: STRUMPEL, Burkhard; MORGAN, James N.; ZAHN, Ernest (ed.). *Human behavior in economic affairs*. San Francisco: Jossey-Bass, 1972. p. 37-56.
- TODA, Masanao. Emotion in decision-making. *Acta Psychologica*, Amsterdam, v. 45, n. 1/3, p. 133-155, 1980.
- TOLCHIN, Susan; TOLCHIN, Martin. *Dismantling America: the rush to deregulate*. Boston: Houghton Mifflin, 1983.
- TOMA, Eugenia Froedge. Institutional structures, regulation, and producer gains in the education industry. *Journal of Law and Economics*, Chicago, v. 26, p. 103-116, Apr. 1983.
- TOCQUEVILLE, Alexis de. *Democracy in America*. New York: Vintage Books, 1945. 2 v.
- TORRANCE, E. Paul. The behavior of small groups under the stress conditions of 'survival'. *American Sociological Review*, Washington, v. 19, p. 751-755, 1954.
- TULLOCK, Gordon. *Private wants, public means: an economic analysis of the desirable scope of government*. New York: Basic Books, 1970.
- TULLOCK, Gordon. *The social dilemma: the economics of war and revolution*. Blacksburg, VA: University Publications, 1974.
- TULLOCK, Gordon. The welfare costs of tariffs, monopolies, and theft. *Western Economic Journal*, v. 5, p. 224-232, June 1967.
- TURNER, Barry A. The organizational and interorganizational development of disasters. *Administrative Science Quarterly*, Ithaca, v. 21, n. 3, p. 378-397, Sept. 1976.
- TVERSKY, Amos; KAHNEMAN, Daniel. Judgement under uncertainty. *Science*, Washington, v. 185, n. 4157, p. 1124-1131, 27 Sept. 1974.
- UHLANER, Carole Jean. Political participation, rational actors, and rationality: a new approach. *Political Psychology*, Malden, v. 7, n. 3, p. 551-573, 1986.
- ULEN, Thomas S. Review of Nelson and Winter. *Business History Review*, Boston, v. 57, n. 4, p. 576-578, winter 1983.
- ULLMANN-MARGALIT, Edna. *The emergence of norms*. Oxford: Clarendon Press, 1977.
- USEEM, Michael. *The inner circle: large corporations and the rise of business political activity in the U.S. and U.K.* New York: Oxford University Press, 1984.
- USEEM, Michael. The social organization of the American business elite and participation of corporation directors in the governance of American institutions. *American Sociological Review*, Menasha, v. 44, n. 4, p. 553-572, Aug. 1979.
- VARIAN, Hal R. *Microeconomic Analysis*. 2nd. ed. New York: W. W. Norton, 1984.

- VERHALLEN, Theo M.M.; VAN RAAIJ, W. Fred. *A behavioral cost-benefit approach to the explanation and prediction of behavior*. 1985. Trabalho apresentado no 10th Annual Colloquium of the International Association for Research in Economic Psychology, Linz, AUT, 1985.
- VEROFF, Joseph; DOUVAN, Elizabeth; KULKA, Richard A. *The inner American: a self-portrait from 1957 to 1976*. New York: Basic Books, 1981.
- VINER, Jacob. *The custom union issue*. New York: Carnegie Endowment for International Peace, 1950.
- VISCUSI, W. Kip. *Employment hazards: an investigation of market performance*. Cambridge: Harvard University Press, 1979.
- VOGEL, Ezra F. *Japan as number one: lessons for America*. Cambridge: Harvard University Press, 1979.
- VOLKART, Edmund H. *Social behavior and personality: contributions of W.I. Thomas to theory and social research*. New York: Social Science Research Council, 1951.
- WAGNER, Wolfgang; KIRCHLER, Erich; BRANDSTATTER, Herman. Marital relationships and purchasing decisions – to buy or not to buy, that is the question. *Journal of Economic Psychology*, Amsterdam, v. 5, n. 2, p. 139-157, 1984.
- WALDROP, M. Mitchell. The necessity of knowledge. *Science*, New York, v. 223, p. 1279-1282, 23 Mar. 1982.
- WALLACH, Michael A.; WALLACH, Lise. *Psychology's sanction for selfishness*. San Francisco: W. H. Freeman, 1983.
- WALRAS, Leon. *Elements of pure economics: or the theory of social wealth*. Tradução de William Jaffe. Homewood, ILL: R. Irwin, 1954.
- WALSH, Vivian Charles. *Introduction to contemporary microeconomics*. New York: McGraw-Hill, 1970.
- WALSTER, Elaine; WALSTER, G. William; BERSCHIED, Ellen. *Equity: theory and research*. Rockleigh, N.J.: Allyn and Bacon, 1978.
- WALTON, Richard F.; LAWRENCE, Paul R. (ed.). *Human resource management HRM trends & challenges*. Boston: Harvard University Press, 1985.
- WALZER, Michael. The community. *New Republic*, [s. l.], p. 11-17, 31 Mar. 1982.
- WALZER, Michael. *Radical principles*. New York: Basic Books, 1980.
- WALZER, Michael. *Spheres of justice*. New York: Basic Books, 1983.
- WATSON, John G.; BARONE, Sam. The self concept, personal values, and motivational orientations of black and white managers. *Academy of Management Journal*, Champaign, ILL, v. 19, n. 1, p. 442-451, Mar. 1976.
- WEBER, Max. *Economy and society*. New York: Bedminster Press, 1968.

- WEBER, Max. *The protestant ethic and the spirit of capitalism*. Tradução Talcott Parsons. New York: Scribner, 1930.
- WEBER, Max. *The religion of China: confucianism and taoism*. Tradução Hans H. Gerth e Don Martindale. Glencoe, ILL: Free Press, 1951.
- WEBER, Max. *The religion of India: the sociology of hinduism and buddhism*. Tradução Hans H. Gerth e Don Martindale. Glencoe, ILL: Free Press, 1958.
- WEBER, Max. *The theory of social and economic organization*. Tradução A. R. Henderson e Talcott Parsons. London: William Hodge, 1947.
- WEINBERG, Meyer; SHABAT, Oscar E. *Society and man*. Englewood Cliffs, N.J.: Prentice-Hall, 1956.
- WEINTRAUB, Sidney. *Capitalism's inflation and unemployment crisis*. Reading, MA: Addison-Wesley, 1978.
- WEITZMAN, Lenore J. *The divorce revolution*. New York: Free Press, 1985.
- WEITZMAN, Martin. *The share economy: conquering stagflation*. Cambridge: Harvard University Press, 1984.
- WELLS, Alan. *Social institutions*. London: Heinemann, 1970.
- WERMEIL, Stephen. Is analysis out of touch?: Scholars blend law, economics. *Wall Street Journal*, New York, p. 64, 18 Dec. 1984.
- WEST, Edwin G.; MCKEE, Michael. De gustibus est disputandum: the phenomenon of "merit wants" revisited. *American Economic Review*, Nashville, v. 73, n. 5, p. 1110-1121, Dec. 1983.
- WHITE, Alice Patricia. *The dominant firm: a study of market power*. Ann Arbor, MICH: UMI Research Press, 1983.
- WHITTINGTON, Dale; MACRAE JR., Duncan. The issue of standing in cost-benefit analysis. *Journal of Policy Analysis and Management*, New York, v. 5, n. 4, p. 665-682, 1986.
- WILBER, Charles K.; JAMESON, Kenneth P. *An inquiry into the poverty of economics*. Notre Dame: University of Notre Dame Press, 1983.
- WILDAVSKY, Aaron B. *The politics of the budgetary process*. 3rd. ed. Boston: Little, Brown, 1979.
- WILDAVSKY, Aaron B.; PRESSMAN, Jeffrey L. *Implementation: how great expectations in Washington are dashed in Oakland: or why it's amazing that federal programs work at all*. Berkeley: University of California Press, 1984.
- WILDE, Keith D.; LEBARON, Alien D.; ISRAELSEN, L. Dwight. Knowledge, uncertainty, and behavior. *AEA Papers and Proceedings*, Pittsburgh, v. 75, n. 2, p. 403-408, May 1985.

WILLIAMS, Edward E.; FINDLAY, M. Chapman. A reconsideration of the rationality postulate. *American Journal of Economics and Sociology*, New York, v. 40, n. 1, p. 17-36, Jan. 1981.

WILLIAMS JR., Robin M. The concept of values. In: SILLS, David (ed.). *International Encyclopedia of Social Sciences*. New York: Macmillan and Free Press, 1968. v. 16, p. 283-287.

WILLIAMSON, Oliver E. *Economic institutions of capitalism*. New York: Free Press, 1985.

WILLIAMSON, Oliver E. *Markets and hierarchies: analysis and antitrust implications*. New York: Free Press, 1975.

WILSON, Bryan R. *Rationality*. Evanston: Harper and Row, 1970.

WILSON, Graham K. *Interest groups in the United States*. Oxford: Clarendon Press, 1981.

WILSON, James Q. The rediscovery of character: private virtue and public policy. *The Public Interest*, [s. l.], n. 81, p. 316, 1985.

WILSON, James Q. *Political organizations*. New York: John Wiley, 1973.

WILSON, James Q. *The politics of regulation*. New York: Basic Books, 1980.

WILSON, James Q. *Thinking about crime*. New York: Vintage Books, 1985.

WILSON, James Q.; HERRNSTEIN, Richard J. *Crime and human nature*. New York: Simon and Schuster, 1985.

WINRICH, J. Steven. Self reference and the incomplete structure of neoclassical economics. *Journal of Economic Issues*, Sacramento, CA, v. 18, n. 4, p. 987-1005, Dec. 1984.

WINSTON, Gordon C. *The timing of economic activity*. Cambridge: Cambridge University Press, 1982.

WINTER, Sidney G. Optimization and evolution in the theory of the firm. In: DAY, Richard H.; GROVES, Theodore (ed.). *Adaptive economic models*. New York: Academic Press, 1975. p. 73-118.

WINTERFELDT, Detlof von; EDWARDS, Ward. *Decision analysis and behavioral research*. Cambridge: Cambridge University Press, 1986.

WOHLSTETTER, Roberta. *Pearl Harbor: warning and decision*. Stanford: Stanford University Press, 1962.

WOLOSIN, Robert J.; SHERMAN, Steven J.; TILL, Amnon. Effects of cooperation and competition on responsibility attribution after success and failure. *Journal of Experimental Social Psychology*, New York, v. 9, n. 3, p. 220-235, 1973.

WOODWORTH, Robert Sessions; SCHLOSBERG, Harold. *Experimental psychology*. New York: Holt, Rinehart Winston, 1954.

WRIGHT, William E.; BOWER, Gordon H. *Mood effects on subjective probability assessment*. Stanford, 1981. Manuscrito não publicado.

WRIGHT, Theodore P. Factors Affecting the Cost of Airplanes. *Journal of Aeronautical Science*, [s. l.], v. 3, n. 4, p. 122-128, 1936.

WRONG, Dennis H. Oversocialized concept of man in sociology. *American Sociological Review*, Menasha, v. 26, n. 2, p. 183-193, 1961.

YANKELOVICH, Daniel. *New Rules: searching for self-fulfillment in a world turned upside down*. New York: Random House, 1981.

YATCHEW, Adonis J. Labor supply in the presence of taxes: an alternative specification. *Review of Economics and Statistics*, Cambridge, v. 67, n. 1, p. 27-33, Feb. 1985.

YERKES, Robert M.; DODSON, John D. The relation of strength of stimulus to rapidity of habit formation. *Journal of Comparative Neurological Psychology*, [s. l.], v. 18, n. 5, p. 459-482, 1908.

YOUNG, Trevor. The demand for cigarettes: alternative specifications of Fujii model. *Applied Economics*, London, v. 15, n. 2, p. 203-211, 1983.

ZAID, Gabriel. *El progreso improductivo*. Mexico, D.F.: Siglio Veintiuno Editores, 1979.

⟨380⟩

ZAJONC, Robert B. Feeling and thinking: preferences need no inferences. *American Psychologist*, Washington, v. 35, n. 2, p. 151-175, Feb. 1980.

ZECKHAUSER, Richard. Toward a theory of the rent-seeking society by James M. Buchanan, Robert D. Tollison, Gordon Tullock. *Journal of Political Economy*, Chicago, v. 90, n. 6, p. 1303-1306, Dec. 1982.

ZELNY, Milan. *Multiple criteria decision making*. New York: McGraw-Hill, 1982.

ZELIZER, Viviana. *Pricing the priceless child: the changing social value of children*. New York: Basic books, 1985.

ZNANIECKI, Florian. *Social actions*. New York: Rinehart, 1936.

Formato: 18 x 25 cm
Fontes: Chaparral Pro, Auto 1 Lt
Miolo: Papel Alcalino 75 g/m²
Capa: Cartão Supremo 300 g/m²
Impressão: Gráfica 3
Tiragem: 300 exemplares



Amitai Etzioni, principal expoente do comunitarismo responsivo, apresenta em *A dimensão moral* os fundamentos de um novo paradigma das ciências sociais e as bases de uma nova concepção de economia (socioeconomia). Destinada a pesquisadores, estudantes e interessados em entender os complexos rumos da economia e da vida em sociedade, a obra mostra que a concepção neoclássica é simplista e insustentável e indica os fundamentos de um novo paradigma, com três premissas centrais: 1. o comportamento humano se desenrola na tensão entre o autointeresse e os valores morais; 2. a condição humana é a de seres sub-rationais; e 3. os principais agentes das decisões são as coletividades e suas organizações. A obra ensejou a criação, em 1990, da Society for the Advancement of Socio-Economics (Sase), entidade internacional voltada à pesquisa e difusão científica em sintonia com a socioeconomia.

ISBN 978-65-5630-214-0



9 786556 302140