

UNIVERSIDADE FEDERAL DO RIO DE JANEIRO
INSTITUTO DE ECONOMIA
MONOGRAFIA DE BACHARELADO

**A DIMENSÃO MORAL E COMPORTAMENTAL DA
OBRA DE ADAM SMITH**

DANIEL PEREIRA CABRAL

matrícula nº: 113064307

ORIENTADOR(A): Prof. Maria Silvia Possas

MARÇO 2018

UNIVERSIDADE FEDERAL DO RIO DE JANEIRO
INSTITUTO DE ECONOMIA
MONOGRAFIA DE BACHARELADO

**A DIMENSÃO MORAL E COMPORTAMENTAL DA
OBRA DE ADAM SMITH**

DANIEL PEREIRA CABRAL

matrícula nº: 113064307

ORIENTADOR(A): Prof. Maria Silvia Possas

MARÇO 2018

As opiniões expressas neste trabalho são de exclusiva responsabilidade do(a) autor(a)

Dedico este trabalho à minha mãe, minha inspiração e minha certeza de que nunca
nesse mundo estarei sozinho

RESUMO

O presente trabalho tem como objetivos principais introduzir os conceitos principais da teoria moral de Adam Smith presente em sua obra *Teoria dos Sentimentos Morais*, contrapondo seu legado intelectual às ideias equivocadas de que o autor era um defensor do comportamento humano auto interessado como adequado e produtivo socialmente. Além disso, busca-se discutir brevemente o surgimento e os principais resultados do crescente campo de pesquisa da Economia Comportamental. Finalmente, busca-se interpretar esses resultados à luz da obra de Adam Smith e suas discussões sobre a natureza do julgamento moral e a análise do comportamento humano.

ÍNDICE

INTRODUÇÃO	1
CAPÍTULO I – OS USOS E ABUSOS NAS LEITURAS DE ADAM SMITH	5
CAPÍTULO II – BREVE PANORAMA SOBRE A ECONOMIA COMPORTAMENTAL ...	19
CAPÍTULO III – EVIDÊNCIAS EMPÍRICAS E A TEORIA MORAL DE ADAM SMITH ..	28
CONCLUSÃO	32
REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS.....	34

INTRODUÇÃO

Adam Smith é frequentemente apontado como o pensador mais importante para o surgimento da ciência econômica e mais profícuo pensador da moderna sociedade de mercado. Professor de Filosofia Moral na Universidade de Glasgow entre 1752 e 1764, o autor se tornou um clássico do pensamento ocidental. Entretanto, sua obra é comumente interpretada de uma forma que não capta a sua complexidade, seja pela leitura apenas parcial de seus textos ou pelo entendimento incorreto de conceitos centrais do seu pensamento.

Diferente do que afirmam alguns intérpretes de sua obra, a sociedade descrita por Adam Smith não é composta de agentes econômicos racionais e motivados unicamente pela satisfação do interesse próprio, e sim por seres humanos providos de paixões cujas ações devem ser explicadas a partir da análise de uma complexa gama de fatores não contemplados pela análise econômica tradicional.

Uma das razões desses equívocos ou simplificações reside na suposta incompatibilidade entre as concepções da natureza humana expostas nas suas principais obras: *A Teoria dos Sentimentos Morais* (1759) e *A Riqueza das Nações* (1776). A controvérsia gerada a partir dessa questão foi denominada na literatura de “*Das Adam Smith Problem*”. A Teoria dos Sentimentos Morais era vista como uma obra que tratava do comportamento altruísta como base para a ação virtuosa, enquanto a Riqueza das Nações tratava do comportamento auto-interessado como motivo fundamental de toda ação humana.

Sua origem remonta à uma discussão entre acadêmicos alemães durante a segunda metade do século XIX (TRIBE, 2008). Enquanto para alguns estudiosos as investigações morais da primeira obra do filósofo escocês eram dispensáveis para o entendimento de sua obra e sua principal contribuição estava restrita à análise econômica presente na *Riqueza das Nações*, outros viam como fundamental buscar um sentido unitário para as duas obras.

Até o ano de 1976, o debate em torno da obra de Adam Smith foi muito influenciado pela disputa ideológica entre defensores do capitalismo (que extraíam da obra do autor as lições sobre o comportamento auto interessado e o livre-comércio como mecanismo que garantiam a

prosperidade e a ordem social) e defensores do socialismo (que foram influenciados pela visão de Smith sobre a importância de considerar como fundamental o bem-estar da sociedade em contraste com o egoísmo moral).

Os autores Raphael e Macfie (1976), argumentaram na introdução da edição de 1976 da *Teoria dos Sentimentos Morais* que o “*Das Adam Smith Problem*” era um falso problema surgido da má interpretação do conceito de *sympathy* como equivalente à benevolência (ambos os conceitos serão definidos no próximo capítulo). O consenso atual entre os estudiosos da obra do autor afirma que a suposta incompatibilidade é falsa, embora alguns economistas continuem defendendo essa ideia.

O economista Vernon Smith oferece um interessante argumento para defender que a contradição entre os dois principais temas expostos por Adam Smith em suas principais obras, o comportamento não cooperativo e a simpatia, é apenas aparente. Segundo Smith (1998), é possível afirmar que o comportamento sentimental e auto interessado podem coexistir a partir da distinção entre trocas pessoais e impessoais. Uma vez que reconhecemos a visão do filósofo de que a propensão para as trocas sociais é intrínseca ao ser humano, podemos analisar separadamente as trocas sociais que ocorrem em pequenos grupos daquelas que ocorrem no comércio, através de mercados que envolvem um grande número de pessoas nos quais a impessoalidade é uma importante característica. O comportamento não-cooperativo descrito na *Riqueza das Nações* é a base da especialização e da criação de riqueza das sociedades, mas de maneira nenhuma o entendimento do legado de Adam Smith prescinde de aspectos da moralidade presentes no restante da obra do autor.

A quantidade significativa de trabalhos que buscaram entender o sentido unitário da obra de Adam Smith fez com que surgissem algumas visões distintas sobre as relações entre a filosofia moral e a análise econômica em sua obra. Cerqueira (2005) afirma que é possível discernir quatro grandes posições: (a) posição que o vê como um economista liberal que afirmava que as regras de funcionamento da sociedade de mercado continham em si mesmas os objetivos e os limites da ordem social; (b) posição que o vê como um economista moral que via no funcionamento dos mercados um mecanismo para facilitar a implementação de certas orientações normativas; (c) posição que o vê como essencialmente um filósofo moral que buscava estabelecer uma agenda política positiva voltada não apenas para a busca da eficiência econômica, mas sobretudo para a fundamentação moral e jurídica das sociedades de mercado;

(d) posição que identifica ambiguidades em seu pensamento (VINER, 1991). O autor cita também uma quinta posição, segundo a qual as análises econômicas de Smith devem ser tratadas independentemente de suas concepções filosóficas, como por exemplo os trabalhos de Blaug (1997) e Hollander (1973).

O presente trabalho tem o objetivo de sintetizar e contextualizar os recentes trabalhos que tiveram como objetivo ampliar o entendimento da obra de Adam Smith à luz de sua contribuição para as diversas áreas do conhecimento e do seu contexto histórico e social. Além disso, inspirado no artigo de Ashraf, Camerer e Loewestein (2005), busca-se fazer uma ligação entre conceitos e ideias expostos na obra *Teoria dos Sentimentos Morais* com temas de pesquisa recentes na área da Psicologia e da Economia Comportamental. Quando Richard Thaler, um dos pioneiros e mais importantes pesquisadores da Economia Comportamental, foi laureado com o Prêmio de Ciências Econômicas em Memória de Alfred Nobel, o comitê da premiação lembrou que a obra de Smith já continha diversas *insights* relacionados a temas que doravante foram formalizados pela Economia Comportamental, como o *dual-process model* e aspectos relacionados às preferências sociais do indivíduo.

O primeiro capítulo é dedicado à revisão da literatura sobre as novas leituras da obra de Adam Smith, à exposição do contexto intelectual de sua obra e à explicação de alguns conceitos não econômicos presentes em sua obra. Contextualizar a obra de Smith no espaço e no tempo e buscar um entendimento sobre suas influências intelectuais é necessário, uma vez que o autor escrevia suas obras ao mesmo tempo argumentando com os clássicos do pensamento ocidental (exemplo, Platão e Aristóteles), assim como seus contemporâneos (exemplo, James Steuart e Quesnay). Retomar a sua obra como fonte de entendimento para o século XXI exige distinguir seus ensinamentos universais e temporais daqueles contextuais, ligados à questões importantes à sua época. A última parte do capítulo busca, inspirado na crítica do economista indiano Amartya Sen sobre os “usos e abusos” das leituras sobre o filósofo escocês, identificar os principais e mais graves erros ou simplificações cometidas por alguns intérpretes de sua obra.

O segundo capítulo busca traçar um breve panorama histórico e metodológico sobre a Economia Comportamental. Já o terceiro capítulo recorre à leitura de Adam Smith para identificar paralelos entre as evidências empíricas das pesquisas no campo da Psicologia Moral, da Neurociência e da Economia Comportamental e a teoria moral de Adam Smith.

A ideia subjacente a esse trabalho é a necessidade de recorrer às obras dos clássicos não apenas para o entendimento de diversos aspectos da sociedade como também como fonte de insights sobre temas explorados na literatura recente. Também é subjacente a ideia de que é necessário incorporar elementos do comportamento humano (explorados em sua devida complexidade) e da moral no estudo da economia de modo a tornar a análise econômica mais realista. O estudo da obra de um autor da grandeza Adam Smith pode contribuir significativamente para o avanço do conhecimento em diversas áreas como a psicologia, o direito e a economia (especialmente no seu negligenciado aspecto normativo).

CAPÍTULO I – A OS USOS E ABUSOS NAS LEITURAS DE ADAM SMITH

1.1 – O Contexto Intelectual da Obra de Adam Smith

Buscar uma efetiva compreensão da obra de Adam Smith exige que a relação do autor com temas e ideias de sua época e o contexto intelectual no qual ele estava inserido seja analisado. Adam Smith foi um dos grandes nomes do Iluminismo Escocês. O Iluminismo, em geral, pode ser descrito como “movimento” apoiado numa confiança no poder da razão e na capacidade humana de reorganizar a sociedade de acordo com princípios racionais, libertando os homens da adesão cega aos preconceitos, mitos e superstições (CERQUEIRA, 2005b).

Iluminismo Escocês configura uma corrente particular desse movimento. O esforço dos iluministas escoceses, representado na obra de autores como David Hume, Francis Hutcheson e o próprio Adam Smith, consistia na tentativa de importar o método Newtoniano para a filosofia natural, buscando um novo entendimento sobre o funcionamento das sociedades a partir da observação e da demonstração empírica dos padrões de comportamento dos seres humanos. A teoria moral presente na obra *Teoria dos Sentimentos Morais*, portanto, tem um caráter fortemente descritivo (embora um caráter normativo pode ser identificado em muitas passagens).

Diferente de David Hume, Adam Smith escreveu pouco ao longo de sua obra sobre epistemologia, ou seja, sobre a natureza das explicações e do conhecimento. Segundo Fleischaker (2004), o autor parecia nutrir um interesse muito maior pela psicologia do que pela epistemologia, uma vez que era motivado pelo seu desejo de explicar a moralidade a partir de observações dos fatos e da imaginação ao invés de princípios postulados *a priori*. Adam Smith afirmava que o nosso conhecimento é formado de situações com contextos muito particulares e, portanto, generalizações a partir desses casos particulares não são capazes de gerar um conhecimento adequado sobre a natureza humana ou sobre a natureza do nosso conhecimento.

A maior parte do conhecimento das pessoas é formada de acordo com o que elas observam ao redor – o que um dos grandes estudiosos de sua obra, Knud Haakonsen denominou “*contextual knowledge*”.

Embora tenha falado pouco sobre epistemologia, Smith devotou atenção à importância da filosofia da ciência, investigando dessa maneira qual método era mais adequado para explicar a realidade empírica observada. Para Smith, ciência é uma tentativa buscar explicações para solucionar questões criadas por distintas observações empíricas através da imaginação. Essas questões se originam da falta de clareza de explicações anteriores e através da percepção de que há uma tensão entre o conteúdo das explicações anteriores e aquilo que se observa. O sucesso de uma explicação, portanto, é medido pela capacidade de superar essas deficiências em explicações anteriores. Na sua principal obra, a *Riqueza das Nações*, Smith buscou superar as falhas explicativas que ele observava nos mercantilistas e nos fisiocratas.

Os iluministas escoceses rejeitavam a visão dos filósofos racionalistas, que acreditavam que os juízos morais seriam obtidos por meio da razão. Embora a razão participe da consideração sobre regras de moralidade, Adam Smith afirmava que as percepções primárias sobre certo e errado em cada situação são dadas pelo sentimento imediato e não pela razão.

Esses autores também dialogavam e se opunham às ideias de Thomas Hobbes e Bernard Mandeville. O primeiro afirmava que o conteúdo da moralidade era relacionado à obediência ao soberano e toda motivação moral voltada para a busca do próprio interesse. A filosofia moral de Bernard Mandeville também partia da ideia de que os humanos não são naturalmente sociáveis ou benevolentes, mas sim dotados de paixões e que as ações que resultam delas são expressões do amor-próprio (CERQUEIRA, 2012).

Smith rejeitava uma concepção da moralidade ancorada exclusivamente na razão, bem como a redução de todo sentimento moral à mera expressão do amor-próprio. Ao longo da *Teoria dos Sentimentos Morais* o autor afirma, em clara oposição à Mandeville, que a busca do interesse próprio não deveria ser confundida com o egoísmo enquanto virtude.

Os moralistas escoceses se diferem dos pensadores contratualistas uma vez que recusam tanto a ideia de um estado de natureza que antecede à condição civil da humanidade quanto a ideia de que a ordem social é baseada em um contrato social que os agentes desejam como

forma de aumentar a sua utilidade. Tanto Adam Smith quanto os outros filósofos do movimento partem da constatação de que a vida em sociedade é a condição natural do ser humano e que na relação entre os homens surgem as convenções morais a serem analisadas.

Outra diferença em relação aos contratualistas analisada por Sen (2011b) é que esses autores não buscavam definir o que seriam instituições justas, mas sim em como remover as injustiças passíveis de serem enfrentadas pelas pessoas.

Adam Smith também divergia da filosofia utilitarista, embora não seja incomum vê-lo associado a essa corrente de pensamento. Jeremy Bentham, um dos maiores expoentes do utilitarismo, afirmava que somente a dor e o prazer apontam o que deve ser feito. Enquanto isso, Smith recusa a existência de um princípio universal externo que deva nos governar. Tampouco Smith adotava uma visão consequencialista, que desconsidera a existência de virtudes *a priori* e que afirma que devemos julgar as ações humanas de acordo com as suas consequências.

De modo geral, é possível afirmar que a moralidade não era vista pelos iluministas escoceses nem como apenas natural aos homens, nem como uma criação dos homens para controlar ou regular o potencial destrutivo das paixões humanas como, por exemplo, na obra de Thomas Hobbes (CERQUEIRA, 2005b).

1.2 – Principais Conceitos da Teoria dos Sentimentos Morais

A questão central investigada na Teoria dos Sentimentos Morais é a natureza do julgamento moral: quais princípios seguimos ao julgar a conduta e o caráter. Smith afirma que ao discutir os princípios do julgamento moral, devemos buscar responder a duas questões: primeiro, no que consiste a virtude e, segundo, quais faculdades mentais consideram um padrão de conduta como objeto de aprovação, honra e recompensa, e o outro de reprovação, censura e punição. O autor buscava explicar a emergência da ordem social e moral com base nos sentimentos, sem recorrer à autoridade religiosa.

Sumariamente, pode-se afirmar que para Adam Smith, a aprovação moral está relacionada principalmente a dois conceitos: o espectador imparcial e a *sympathy*.

Para que a sociedade comercial prosperasse e perpetuasse, Adam Smith via como fundamental a aceitação de certas normas sociais e certas virtudes específicas, de modo a mitigar os possíveis efeitos deletérios da economia de mercado (o que os economistas denominam hoje de “externalidades negativas”). Fica claro que o comportamento auto interessado de agentes e o mecanismo da “mão invisível” embora necessários, não são suficientes para manter a ordem social.

A teoria da virtude de Adam Smith pode ser vista como uma visão “pluralista” na qual muitas virtudes coexistem (SEN, 1986). Não apenas o interesse pelo próprio bem-estar, mas também pelo bem-estar das outras pessoas é contemplado em sua teoria. Smith era crítico de filósofos que reduziam a virtude a um princípio fundamental. Ironicamente, Adam Smith se tornou para muitos um filósofo que explicava a ordem social a partir de uma única virtude: o auto interesse.

Três teorias sobre a natureza da virtude são examinadas nas partes VI e VII da *Teoria dos Sentimentos Morais*. Nessas páginas, Smith faz uma análise de teorias presentes na história das ideias. A primeira teoria afirma que a virtude é relacionada à *propriety*; a segunda afirma que a virtude é relacionada à *prudence* e a terceira afirma que ela consiste na *benevolence* desinteressada. Cada uma delas falha, segundo ele, em captar o caráter da excelência humana em sua totalidade.

Adam Smith buscou formular uma teoria da virtude que abrangesse tanto a natureza autocentrada do ser humano quanto a sua natureza voltada ao bem-estar alheio. Para isso, o filósofo escocês dividiu as virtudes em três categorias: *prudence*, ou “*the care of the health, of the fortune, of the reank and reputation of the individual, the objects upon which his comfort and happiness in this life are supposed principally to depend is considered as the proper business of that virtue*”, que diz respeito ao bem-estar do próprio indivíduo; *justice* e *beneficence*, que que diz respeito ao bem-estar das outras pessoas; e *self-command*, sem a qual nenhuma outra virtude é alcançada em sua plenitude (RAPHAEL, 2007). *Prudence*, *beneficence* e *self-command* são analisadas em seções separadas na *Teoria dos Sentimentos Morais*.

Adam Smith dedica a primeira seção da parte VI da *Teoria dos Sentimentos Morais* à *prudence*. Esta virtude compreende os esforços pela busca do bem-estar individual, seja relacionado à saúde, à reputação e à fortuna. Os dois elementos principais da *prudence* são: (a) a busca pelos bens externos de uma maneira condizente com os objetivos da sociedade comercial e o crescimento do comércio; (b) remediar os efeitos deletérios da busca pela honra, ou seja, fazer com que esta busca seja feita de maneira moderada. Heilbroner (1982), por exemplo, defende a ideia de que o homem econômico da *Riqueza das Nações* é o homem prudente da *Teoria dos Sentimentos Morais*.

Justice, segundo Smith, tinha principalmente um sentido comutativo, visto como um princípio que pode ser imposto pela coerção (ou punição) de condutas que causam dano a outra pessoa. Os indivíduos têm uma obrigação mais forte com a justiça nesse sentido do que com as outras virtudes, uma vez que ela é indispensável para a ordem social. Ela é a única virtude que pode ser obtida pela força, sendo uma das únicas situações onde o uso da coerção é visto como legítimo por Smith. A virtude da *justice* tem um caráter negativo, isto é, está relacionada a não se engajar em atos que prejudicam o bem-estar alheio. Já a *beneficence*, por sua vez, é a virtude que faz com que se promova o bem-estar coletivo através da bondade mútua. Smith afirma que a *justice* “ought to be regarded as ‘the main pillar’ supporting society’s edifice and beneficence merely an ‘ornament which embellishes’ the building” ([1759] SMITH, 1982, p.87)

O *self-command* é uma virtude fundamental. Smith via que as paixões possuídas pelo ser humano deveriam ser restringidas pelo *self-command*. O autor divide em dois tipos de paixões: aquelas que requerem um esforço grande para serem controladas (exemplo: medo e raiva) e aquelas que, embora fáceis de controlar por um momento, requerem uma incessante vigilância para continuarem controladas ao longo do tempo (exemplo: prazer). O *self-command* é parte da prática de todas as outras virtudes descritas na obra e, assim, Smith a considera não apenas uma grande virtude em si, mas aquela da qual todas as outras derivam sua essência. É do balanço do que nos dita o amor-próprio (*self-love*) e daquilo que nos recomenda o nosso desejo de que os outros simpatizem conosco que deriva a virtude do *self-command* (CERQUEIRA, 2012).

Também central para a teoria da virtude de Adam Smith são as virtudes intelectuais. Embora o autor não tenha dado um tratamento sistemático para esse tema, essas virtudes são importantes para Smith construir o seu arquétipo do homem virtuoso, denominado “*The Wise and Virtuous Man*”. Exemplos de virtudes intelectuais presentes na obra de Smith são razão prática, curiosidade intelectual e sabedoria (SPENCER, 2013). As virtudes intelectuais são cultivadas, segundo Smith, no processo de transição da percepção para a cognição genuína (razão).

Para Smith, os julgamentos morais tinham origem não na razão, mas nos sentidos imediatos. Apenas após uma quantidade expressiva de observações terem sido feitas que podemos fazer julgamentos adequados a partir de nossas habilidades cognitivas. Nesse ponto, Adam Smith exhibe uma parcial concordância com os filósofos racionalistas. Segundo ele, “*with regard to right and wrong, are regulated by maxims and ideas derived from an induction of reason, virtue may very properly be said to consist in a conformity to reason*” ([1759] SMITH, 1982, p.183).

Como a razão formula regras e normas morais a partir dessas observações? Na Teoria dos Sentimentos Morais, Smith afirma que através da observação de várias interações morais entre os indivíduos, os espectadores não apenas realizam julgamentos morais, mas também elaboram princípios gerais para julgar ações próprias e alheias.

A excelência do “*Wise and Virtuous Man*” consiste na capacidade de juntar as virtudes éticas com as virtudes intelectuais, ambas necessárias para uma vida próspera. Ele é capaz de transcender o auto-interesse que domina a maioria dos agentes, agindo de acordo com todas as virtudes descritas pelo autor.

A natureza do julgamento moral dos seres humanos é, como dito anteriormente, a principal questão trabalhada por Smith na Teoria dos Sentimentos Morais. O autor estava preocupado em identificar os princípios utilizados no julgamento moral e como eles emergem, sem buscar avaliá-los normativamente. O ponto de partida para explicar sua visão é elucidar o significado do conceito de *sympathy*.

Sympathy, segundo o autor, “*denote our fellow-feeling with any passion whatever. Upon some occasions sympathy may seem to arise merely from the view of a certain emotion*

in another person” ([1759] SMITH, 1982, p.61). *Sympathy* surge da observação das paixões alheias e consiste não em um contágio de sentimentos, mas num ato de imaginação, dado que apenas através dela que percebemos experiências e sentimentos que não são originalmente nossos. A sociedade é, assim, vista como um espelho através da qual tomamos consciência de nós mesmo enquanto agentes morais e, portanto, é através da *sympathy* que os homens constituem a esfera da moralidade.

Sympathy, na *Teoria dos Sentimentos Morais*, é vista como o valor fundamental para a *beneficence* e o *self-command* (KHALIL, 1990). Embora a preocupação com o bem-estar alheio dependa da suspensão do interesse próprio, o altruísmo não se origina, segundo Smith, de um princípio radicalmente diferente da busca pelo auto interesse. A *sympathy* está na origem de ambos os comportamentos, embora em um caso ela esteja direcionada para as próprias paixões e no outro ela esteja direcionada para as paixões alheias. A diferença reside no fato de que o auto interesse é uma sensação “original”, enquanto a *sympathy* pelo interesse dos outros não é imediata, uma vez que só é possível acessar as paixões alheias através da sua demonstração. Qualquer ser humano é mais familiar com suas sensações originais e por isso agem na maioria dos casos de uma maneira auto interessada.

O conceito de *sympathy* presente na obra de Smith é bem distinto do conceito presente na obra de David Hume. Enquanto para Hume, *sympathy* consistia em um contágio de sentimentos e que nossas ideias sobre os sentimentos alheios eram inferidas a partir da observação da reação do agente (sorrisos, por exemplo) ou da causa que motivou a ação, para Smith a *sympathy* era definida essencialmente pela projeção através da qual formamos uma ideia ou uma tentativa de entendimento dos sentimentos alheios.

As ações humanas são julgadas pelas normas morais que resultam da tentativa de que nossas paixões sejam aprovadas, da busca de alcançar a *mutual sympathy* (que, por sua vez, é resultado da correspondência das emoções dos agentes).

A vida moral descrita na Teoria dos Sentimentos Morais é marcada pela oposição entre a posição do agente e do espectador, sendo o ponto de vista moral ideal para fazer julgamentos morais aquele do espectador imparcial. O espectador imparcial não é um agente que observa uma ação, mas sim uma criação da mente que busca julgar uma situação como se fosse um espectador imaginário que não está envolvido na ação. O espectador imparcial é como um

espelho através do qual regulamos o nosso comportamento. A imparcialidade significa não ter sentimentos por nenhum dos agentes julgados e que não levamos em conta os nossos sentimentos auto-interessados para fazer o julgamento. O espector imparcial, portanto, seria a razão atuando em nossa consciência, evitando o domínio das paixões.

Smith reconhece que julgamos as ações humanas pelas suas intenções e pelos seus efeitos, embora julgar esse segundo tipo de julgamento seja apropriado apenas quando as consequências de uma ação são semelhantes àquela prevista pelo agente. Julgamentos focados nas circunstâncias do agente e, portanto, sobre os motivos que ela possa ter para realizar as ações em questão são chamados de julgamentos sobre a *propriety*. Uma vez que colocarmo-nos no lugar do agente que tomou determinada ação sob semelhantes circunstâncias, julgamos que a ação é *proper* se concluirmos que tomaríamos a mesma atitude.

Já quando julgamos o *merit* de determinada ação, o interesse é no efeito do resultado da ação tomada. Nesse caso, colocarmo-nos no lugar do agente que é (ou seria) afetado pela ação do agente que estamos julgamos e verificamos se ficaríamos gratos ou ressentidos nessa situação. No caso de sentirmos ressentimento, desaprovamos a ação. Em suma, para Smith, ter *sympathy* com o sentimento alheio é aprová-lo moralmente como pensamos que um espectador imparcial aprovaria.

A teoria moral de Adam Smith apresenta uma série de avanços em relação às teorias dos autores da sua época. Contrário a Francis Hutcheson, Smith não reduzia a virtude unicamente à benevolência, tendo desenvolvido uma visão mais realista na qual os indivíduos não eram vistos como possuidores de uma tendência natural a se importar com o bem-estar alheio. Para Smith, todos os nossos sentimentos, tendo eles uma natureza auto-interessada ou não, são construídos nas experiências intersubjetivas do processo de socialização.

Além disso, Smith aplica sua teoria do julgamento moral ao processo de construção da consciência, no qual os indivíduos usam o mesmo critério de julgamento moral para as ações próprias e as ações alheias. A consciência, portanto, apresenta uma origem de caráter social, construída a partir das relações humanas (RAPAHEL, 2007).

1.3 – Os Usos e Abusos

Amartya Sen (2011b) cunhou a expressão “usos e abusos” para criticar as apropriações de alguns intérpretes que geram um entendimento equivocado da obra de Smith e reduzem as possíveis contribuições teóricas para diversas áreas como a moral, a política e a filosofia do direito, restringindo o alcance do seu legado intelectual.

Essa percepção tem consequências práticas no debate de ideias ainda hoje. Um exemplo marcante desse fenômeno é a existência do *think tank* britânico Adam Smith Institute, que frequentemente se engaja na defesa de políticas e ensinam uma visão de sociedade que exibem diferenças importantes em relação à obra do filósofo escocês.

Mas os motivos para disputar o legado da obra de Adam Smith transcendem o simbolismo da disputa política. Em muitos casos esse tipo de discussão envolve duas leituras parciais da obra do autor, gerando discussões não construtivas. O presente trabalho busca expor os abusos das interpretações da obra do autor a partir do entendimento de que a interpretação de alguns leitores de Adam Smith como um profeta do livre-comércio e da desregulação da economia exibe uma tensão com os pontos defendidos em seus livros.

Segundo Sen (2011b), as três principais lições que esses leitores tiram da obra do filósofo são: (a) autossuficiência e a natureza auto regulatória da economia de mercado; (b) adequação da ação movida pelo lucro como base para o comportamento racional; (c) adequação do auto interesse como um comportamento produtivo socialmente.

De fato, Adam Smith foi o primeiro autor que demonstrou com brilhantismo a utilidade e o dinamismo da economia de mercado na *Riqueza das Nações*. Smith mostrou como a liberação do comércio pode ser extremamente bem-sucedida para gerar prosperidade econômica através da divisão do trabalho e das economias de escala.

A defesa do autor do livre comércio se deu em um contexto econômico no qual o tipo de intervenção estatal existente na economia restringia a expansão do comércio ao gerar monopólios tanto na economia doméstica quanto no comércio internacional. Smith defendia o fim das políticas que favoreciam alguns setores da economia e que, em geral, favoreciam a

indústria sobre a agricultura. Contudo, a defesa da liberalização do comércio foi apropriada por alguns autores como uma defesa do mercado como instituição suficiente para promover a ordem social e a prosperidade através da ação de indivíduos auto interessados.

Smith exibiu um forte ceticismo em relação à motivação e à habilidade dos políticos de mudar a sociedade, uma vez que muitas políticas podem gerar consequências imprevisíveis e indesejadas. Segundo ele, a única maneira do Estado aumentar a produtividade da economia era através da garantia da “*rule of law*” e algumas poucas práticas regulatórias, principalmente no setor financeiro. Também era contra a promoção de qualquer religião ou virtude particular pelo Estado (exceto a *justice*). Para alcançar a virtude era preciso praticá-la, e não seguir uma regra imposta por uma autoridade. O exercício do poder era visto como inimigo do desenvolvimento moral. Para ele, em contraste à maioria dos pensadores iluministas, era muito difícil saber o que os seres humanos desejam porque nossos desejos são moldados pela interação social. Além disso, muitas vezes os seres humanos buscam mudanças que não levam aos fins que desejamos.

O fato de Smith nutrir uma desconfiança em relação à capacidade do Estado de melhorar a situação econômica do país não significava que a sociedade comercial era marcada por um equilíbrio harmonioso fruto da natureza autorregulatória do mercado. O autor advertia, por exemplo, para os riscos gerados pela economia inteiramente desregulada, como riscos promovidos por agentes em busca de lucros maiores, a quem Smith denominou “*prodigals and projectors*”.

Smith defendia a utilização do poder do Estado para ajudar os pobres, defesa que não era comum em sua época, tendo sido um grande influenciador da mudança de pensamento sobre essa questão. Em suma, é possível afirmar que Adam Smith defendia a ideia de uma sociedade com múltiplas instituições na qual o mercado desempenharia um papel fundamental. Contudo, não era suficiente para garantir a ordem social, dependendo da existência de outras instituições.

“It is not from the benevolence of the butcher, the brewer, or the baker that we expect our dinner, but from their regard to their own self-interest. We address ourselves not to their humanity but to their self-

love, and never talk to them of our own necessities, but of their advantages” ([1776] SMITH, 1979, p. 27)

A passagem citada acima é uma das mais célebres de toda a obra de Adam Smith, repetida à exaustão por aqueles que afirmam que Smith via na ação auto interessada a base para o comportamento racional. Uma leitura descontextualizada do excerto de fato induz qualquer leitor a pensar que o filósofo escocês defendia essa visão. Entretanto, Smith estava, nessa passagem, analisando uma interação social muito específica, a transação comercial. O autor desejava mostrar que os indivíduos, ao buscar satisfazer um interesse próprio nas trocas econômicas sem que essa interação social se caracterize como um jogo de soma zero (situação na qual o ganho de um agente representa necessariamente a perda para o outro) ou uma luta Hobbesiana na busca pela riqueza (FLEISCHACKER, 2004)

Não há nessa passagem e nem no resto da obra de Smith, a visão de que o comportamento egoísta é virtuosa, nem que ele é a base para a ação humana em todas as interações sociais, como na obra de Bernard Mandeville e de autores neoclássicos como Gary Becker, que buscam explicar todos os fenômenos sociais, violência, crime e, inclusive relacionamentos amorosos, a partir da ótica da racionalidade do comportamento auto interessado (conhecida como a Teoria da Escolha Racional). Esse não é o objetivo que Smith tinha em mente ao escrever a *Riqueza das Nações*, uma vez que na *Teoria dos Sentimentos Morais*, o autor já expressara que a motivação para a ação humana era extremamente variada e influenciada por fatores contextuais como o ambiente institucional e sociais. A questão principal analisada por Adam Smith é como o comportamento auto interessado pode gerar benefícios tanto para o agente quanto para a sociedade em geral (MEHTA, 2006).

Outro fato que gera confusão entre os intérpretes da obra é a distinção entre *prudence* e auto interesse. *Prudence* é a preocupação com o próprio bem-estar limitado ao cumprimento das virtudes de *justice* e *self-command*, ideia inspirada na visão dos filósofos estoicos (SEN, 1999). O bem-estar não era definido por Smith independente da ação virtuosa (que o autor via como a base para a felicidade). É essencial para o cálculo hedonista do *Homo Economicus* que considerações morais sejam desconsideradas no cálculo do bem-estar individual (MCDOWELL 1998), ideia que contraria a visão smithiana.

George Stigler, ganhador do prêmio de Ciências Econômicas em Memória de Alfred Nobel de 1982, comete esse equívoco. Em um texto do ano de 1971 intitulado “*Smith's Travels on the Ship of State*” ele afirma:

The Wealth of Nations is a stupendous palace erected upon the granite of self-interest. It was not a narrow foundation: “though the principles of common prudence do not always govern the conduct of every individual, they always influence that of the majority of every class or order.” (STIGLER, 1971, p. 265)

Adam Smith não reduz a motivação para a ação humana a um único fator. Para Smith, a ação racional não independe da moral, que, por sua vez, é baseada nas emoções e sentimentos. Racionalidade não é vista como fruto de axiomas abstratos e construções mentais alheias às emoções e à moralidade. Segundo Khalil (2010), a grande contribuição da *Teoria dos Sentimentos Morais* é justamente romper a divisão entre processos afetivos (emoções) e processos cognitivos (deliberação racional), conhecido também como dualismo cartesiano, tendência que se encontra na pesquisa recente da neurociência iniciada pelo trabalho de Damasio (1994).

Aqueles que se esforçam em demonstrar como o princípio do comportamento autointeressado explica todos os fenômenos econômicos e sociais ignoram o legado metodológico do autor, que duvidava da existência de princípios gerais que guiavam todas as ações humanas. O mito de que Adam Smith era um economista que enxergava a harmonia da ordem social como um resultado da ação egoísta dos indivíduos apaga o legado de uma obra muitas complexa e multifacetada. Para o autor, se os humanos são em grande medida guiados pelo autointeresse, não é possível entendê-los sem examinar e valorizar seus sentimentos mais sociais, como a benevolência e a justiça.

A visão de que comportamento auto interessado é produtivo socialmente tem sua origem na ideia da mão invisível do mercado como uma força reguladora da ordem social que garante a harmonia social originou uma percepção equivocada e enviesada do pensamento de Adam Smith.

O autor era ciente da existência de graves conflitos na sociedade (PAGANELI, 2008). Na *Riqueza das Nações*, diversas situações reais nas quais o auto interesse tem consequências negativas são citados, como por exemplo a situação na qual busca pelo auto interesse quando apoiada no poder do governo, é vista como a causa do enriquecimento de poucos à custa de muitos. Patindo da ideia que a sociedade comercial pode gerar situações desvantajosas para muitas pessoas, Smith defendia aumento da tributação sobre os mais ricos, principalmente os proprietários de para financiar o combate à pobreza.

Embora a filosofia política de Smith possua similaridades com posições libertárias dada a desconfiança que o autor nutria pela capacidade do Estado de melhorar o bem-estar da sociedade intervindo na economia e em assuntos que envolvessem questões morais, a base de seu pensamento apresenta diferenças significativas àquela de pensadores como Robert Nozick, Milton Friedman e Friedrich Hayek, associados com uma direita liberal que emergiu no século XX com importante influência na política de diversos países. Smith não era um cético positivista como Milton Friedman, tampouco um hedonista ou um defensor radical do individualismo.

Muitas das análises feitas por Adam Smith levavam em conta o contexto do século XVIII no qual a capacidade burocrática do Estado era extremamente limitada, principalmente as análises presentes na *Riqueza das Nações*. O século XX testemunhou muitos casos nos quais a intervenção do Estado gerou um ganho de produtividade na economia de muitos países subdesenvolvidos, enquanto em outros gerou impacto negativo.

Os ensinamentos da obra de Smith podem ser separados entre aqueles que eram adequados para o contexto social, econômico e intelectual de sua obra e aqueles que visavam lições universais sobre diversos assuntos. Associar através de excertos descontextualizados da obra de Smith um suposto apoio do autor às políticas de liberalização comercial no século XXI é um exercício intelectual anacrônico. Já seus pensamentos sobre a natureza do julgamento moral, sobre ética e sobre natureza humana tem uma essência universal e podem ser fontes de inspiração para diversos campos de pesquisa além da economia.

CAPÍTULO II – BREVE PANORAMA SOBRE A ECONOMIA COMPORTAMENTAL

A emergência do campo de estudo da Economia Comportamental surgiu como uma busca por substituir as premissas sobre o comportamento humano da teoria econômica neoclássica por fundamentos mais realistas. As premissas fundamentais dos modelos econômicos neoclássicos afirmam que: (a) agentes têm preferências bem definidas e crenças e expectativas não viesadas; (b) agentes têm habilidades cognitivas para fazer escolhas ótimas ancoradas em suas crenças e preferências; e (c) agentes podem agir de maneira altruísta, entretanto, o motivo primário de sua ação é o auto interesse. Segundo Thaler (2016), essas premissas definem o *Homo Economicus* e a busca da Economia Comportamental é substituí-lo nas análises econômicas pelo *Homo Sapiens*, isto é, uma visão de ser humano pautada no realismo.

A visão dos economistas neoclássicos sobre a possibilidade da Economia ser estudada com uma metodologia similar às ciências naturais criou uma rejeição à pesquisa interdisciplinar com outros campos das ciências sociais. Nos anos 70 e 80 do século passado, diversas pesquisas passaram a utilizar o método experimental para demonstrar as anomalias da teoria econômica neoclássica (KAHNEMAN E TVERSKY, 1979; THALER, 1981).

A economia comportamental se baseia nos resultados empíricos de experimentos desenvolvidos em campo ou em laboratório para fazer análises sobre o comportamento dos agentes. Entretanto, a economia comportamental não se restringe ao método experimental, tampouco se define a partir de sua utilização. O principal mote da Economia Comportamental é a aplicação do estudo das influências cognitivas, sociais e emocionais observadas sobre o comportamento econômico das pessoas.

Segundo a Economia Comportamental, nem sempre as pessoas são egoístas, calculam o custo-benefício de suas ações e têm preferências estáveis. Mais ainda, muitas das nossas escolhas não resultam de uma deliberação cuidadosa. Somos influenciados por informações lembradas, sentimentos gerados de modo automático e estímulos salientes no ambiente. Além disso, vivemos o momento, isto é, tendemos a resistir às mudanças, a não sermos bons para prever preferências futuras, somos sujeitos a distorções de memória e afetados por estados

psicológicos. Finalmente, somos animais sociais, com preferências sociais como aquelas expressas na confiança, altruísmo, reciprocidade e justiça, e temos o desejo de ser coerentes conosco e de valorizar as normas sociais.

Uma das deficiências da Economia Comportamental é a falta de estudos realizados em contextos distintos da Europa Ocidental e dos Estados Unidos para verificar o grau de aplicabilidade (fora do ambiente controlado do laboratório) e o potencial de generalização (validade externa) das teorias comportamentais em diferentes culturais e classes sociais.

Embora não seja exclusivo, o método experimental é predominante nos trabalhos de Economia Comportamental. Esses estudos são tradicionalmente feitos em laboratório. Nesses ambientes, os pesquisadores podem, através da manipulação de um número limitado de variáveis em um ambiente controlado, estudar relações de causa e efeito e, assim, adquirem uma noção das regularidades comportamentais. Os pesquisadores podem isolar as variáveis de outros fatores que possam gerar confusão e que seriam difíceis de distinguir em uma pesquisa de campo. Além disso, os participantes são alocados aleatoriamente para as condições de tratamento, o que resolve o problema do viés de seleção.

Um dos principais tópicos pesquisados pela Economia Comportamental e que será o foco desse trabalho é o estudo das preferências sociais. Enquanto os modelos econômicos tradicionais presumem que os agentes tomam decisões preocupadas exclusivamente em aumentar sua própria satisfação material (maximizar a utilidade individual), outras áreas do saber científico interessadas em investigar o comportamento humano não compartilham dessa visão estreita. O campo da Psicologia Moral, por exemplo, cada vez mais acumula evidências de que há outras variáveis atuando em nossas escolhas (FRANCHESCHINI; ARAÚJO, 2015).

A reprodução em laboratórios de jogos econômicos tem sido uma ferramenta utilizada por pesquisadores tanto da Economia quanto da Psicologia para reproduzir, em laboratório, importantes aspectos das interações sociais que envolvem fatores como, por exemplo, distâncias de poderes, julgamentos sobre justiça ou equidade, competitividade, aversão a desigualdade e altruísmo. Há uma quantidade enorme de jogos dentro os quais serão apresentados principalmente o Jogo do Ultimato, o Jogo do Ditador, o Jogo dos Bens Públicos e o Jogo da Confiança. Posteriormente os resultados dos experimentos que utilizam aplicam esses jogos serão apresentados e discutidos.

Jogo do Ditador

Dois jogadores, um Proponente e um Respondente, devem dividir um valor. O proponente determina qual percentual ficará para ele e o restante vai para o outro. O Jogo ocorre apenas uma vez.

No Jogo do Ditador, o Respondente não possui qualquer poder de influenciar o resultado e deve aceitar passivamente o percentual oferecido pelo Proponente. Originalmente, o jogo foi criado por Daniel Khaneman e seus co-autores para refutar a premissa de maximização de renda presente na maioria dos modelos econômicos. Em vários estudos desse tipo, os dois sequer se conhecem. Nessas condições tipicamente observam-se os resultados mais similares àqueles previstos pelas teorias econômicas tradicionais, isto é, proponentes buscam aumentar seus próprios ganhos, oferecendo um percentual menor.

Entretanto, a maximização da renda pelo ditador é verificada em poucos experimentos, mesmo quando os jogadores não são identificados nem pelos condutores do experimento (CHARNESS; GNEEZY, 2008). Segundo Engel (2011), a média dos valores oferecidos pelos ditadores é de 28,35% da soma da quantia. Quando os ditadores são identificados, eles são menos propensos a não oferecer nada, mas também são menos propensos a oferecer uma quantia maior que a metade. Esses resultados são significativos porque os ditadores poderiam ficar com toda a quantia sem esperar qualquer consequência desfavorável (por exemplo, punição ou custo reputacional) e aqueles ditadores que oferecem uma quantia maior o fazem sem que haja qualquer tipo de ganho associado à essa ação.

Jogo do Ultimato

No Jogo do Ultimato, uma soma de valores deve ser dividida entre dois jogadores. O primeiro jogador (Proponente) faz uma proposta e o segundo jogador (Respondente) pode aceitar ou recusar o percentual oferecido. Se o Proponente aceitar, a soma é dividida conforme a proposta. Se recusar, nenhum dos jogadores recebe qualquer valor. O Jogo ocorre apenas uma vez. O equilíbrio de Nash (situação em que, em um jogo envolvendo dois ou mais jogadores, nenhum jogador tem a ganhar mudando sua estratégia unilateralmente) esperado de acordo com a teoria econômica tradicional seria a situação na qual o Proponente oferece uma quantia muito

pequena e o Respondente aceita, uma vez que é a pequena quantia gera mais utilidade do que nenhuma quantia.

Entretanto, Oosterbeek et al. (2004) fizeram uma revisão dos resultados de 37 experimentos e chegaram à conclusão de que a média oferecida é 40% da soma da quantia e a taxa de rejeição é de 16%. Proponentes tendem a oferecer percentuais próximos da metade e Respondentes preferem não receber nada a aceitarem percentuais baixos. Tais percentuais foram observados em diversas replicações, em diferentes culturas e tipos de participantes. Esses resultados sugerem que, diferente do Homo Economicus, os participantes desses experimentos não são maximizadores racionais de sua utilidade, mas sim indivíduos com preferências sociais (em especial preferências relacionadas à justiça) que guiam suas ações.

Jogo dos Bens Públicos

Quatro participantes, em torno de uma mesa, recebem \$10 e são informados de que podem manter esse montante para si ou doar uma parte para um projeto do grupo. Cada um deve, simultaneamente e sem discutir com os demais, colocar entre \$0 e \$10 em um envelope. O pesquisador coleta essas doações, multiplica sua soma por 2 e divide o resultado entre todos do grupo. O ganho privado é o montante que o participante mantiver em mãos mais a fração que lhe couber do projeto grupal. Ninguém, exceto o pesquisador, saberá quem contribuiu ou com qual valor, mas todos saberão o montante final. Em alguns formatos essa escolha é feita apenas uma vez. Em outros, há várias rodadas.

O Jogo dos Bens públicos estabelece uma situação em que o resultado final dependerá do conjunto geral das escolhas. Se apenas um participante doar \$1, ele abrirá mão de \$1 e obterá apenas \$0,5 de volta. Se ele mantiver seus \$10, mas os três outros participantes doarem algo, ele se beneficiará das doações dos outros e preservará seus ganhos individuais. Essa estratégia é chamada de “pegar carona” (do termo em inglês free ride). Por outro lado, se todos doarem algo, cada \$1 doado retornará \$2 ($4 \times \$0,5$), E se todos doarem \$10, todos ganharão \$20.

Muitas teorias tentam prever as escolhas dentro do Jogo dos Bens Públicos. Segundo a Teoria Econômica tradicional, ninguém irá contribuir. Manter os \$10 em mãos e eventualmente se beneficiar da doação dos outros é a estratégia dominante fazendo com que, de acordo com essa teoria, o interesse próprio esteja em conflito com o grupal. Outras teorias, construídas sob

a perspectiva da Psicologia Social, preveem que todo participante irá contribuir com algum valor, por estar sob controle de convenções ético-sociais, coesão do grupo, conhecimento dos outros participantes etc. Tais controles sociais produziram doações próximas de \$10, de maneira que não haveria conflito entre benefícios individuais e grupais (Fehr & Gaechter, 1999).

O que se observa de fato é que nenhuma dessas previsões se confirmam. Alguns doam \$0, outros \$10 e muitos doam valores intermediários. Tipicamente, as doações se situam entre 40% e 60% do valor em mãos. Nesse patamar de doações, o grupo permite a existência de alguns “caronas” ao mesmo tempo em que garante que todos saiam do experimento com mais do que \$10. Assim, o espectro de comportamentos produzidos pelo Jogo dos Bens Públicos inclui escolhas individualistas (“caronas”), cooperativas e combinações entre esses extremos.

Jogo da Confiança

No Jogo da Confiança o jogador 1 tem duas escolhas (a) pagar \$10 para o jogador 2 e receber \$10, encerrando o jogo; (b) abdicar dos \$10 garantidos na primeira decisão e deixar a decisão da distribuição dos recursos com o jogador 2. Se o jogador 1 decide (b), o jogador 2 decide entre (c) receber \$25 enquanto o jogador 1 recebe \$15; (d) receber \$40 enquanto o jogador não recebe nada.

De acordo com a Teoria da Escolha Racional, o equilíbrio de Nash desse jogo seria o jogador 1 encerrar o jogo preferindo receber \$10 ao invés de correr o risco de não receber nada ao permitir ao jogador 2 decidir (c) ou (d). A primeira aplicação do jogo feita nesse modelo foi feita por Berg, Dickhaut e McCabe (1995). Os autores identificaram uma tendência alta do jogador 1 confiar no jogador 2 em situações nos quais os jogadores não interagiam diretamente. Os resultados encontrados divergiam do comportamento de agentes autointeressados. Johnson e Mislin (2011) fazem uma análise de todos os estudos que aplicaram o Jogo da Confiança e verificaram que tanto os participantes são propensos a enviar e retornar quantias positivas, embora diversos fatores condicionem o quanto será trocado. Um dos fatores que exercem influência no comportamento dos jogadores é a região na qual o estudo foi aplicado, indicando a importância do fator cultural para o comportamento pró-social.

No contexto dos experimentos em laboratórios, os participantes tomam decisões de

maneira anônima em relação aos outros participantes, mas não em relação aos responsáveis por conduzir o experimento. Visando investigar o impacto dos participantes se tornarem anônimos inclusive para os responsáveis (procedimento chamado de *double-blind*) pelo experimento no comportamento deles, Cox e Deck (2005) desenvolveram uma nova metodologia. Os resultados mostraram que sob essa segunda condição, as decisões do jogador 1 se mantiveram inalteradas. Contudo, o jogador 2 se tornou muito mais propenso a escolher a opção (d), aquela que oferecia maior ganho e menor retorno para o jogador 1.

Gillies e Rigdon (2008) desenvolvem uma versão modificada do jogo da confiança para verificar se o conhecimento dos jogadores sobre o payoff (os benefícios resultantes da ação a, b, c ou d) do outro jogador. Desse modo, os jogadores têm informações apenas sobre o próprio payoff. O jogador 1 sabe que se escolher (a) ele recebe \$10 e se escolher (b) ele passa a decisão para o jogador 2 e pode não receber nada ou receber \$15. O jogador 2 apenas sabe que se escolher (c) ele recebe \$25 e que se ele escolher (d) ele recebe \$40.

O jogador 1 não é capaz de esperar que o jogador 2 vá recompensar uma ação baseada na confiança de haveria reciprocidade, uma vez que o jogador 2 não sabe que o jogador 1 tomou essa ação. Nesse contexto, 33% dos jogadores 1 escolhem (b) enquanto no jogo da confiança tradicional esse percentual é de 42% e 20% dos jogadores 2 escolhem (c), enquanto no jogo original esse percentual é de 67%.

A investigação da razão para comportamentos cooperativos é motivo de intensa e inconclusiva discussão nas ciências comportamentais (CLAVIEN; KLEIN 2010). A existência da reciprocidade não pode ser explicada unicamente pela existência de incentivos, uma vez que há uma dissociação temporal entre os possíveis benefícios para o agente e para aqueles que são beneficiados por suas ações e os custos de uma ação direcionada a outra(s) pessoa(s) são maiores do que os benefícios imediatos a quem a desempenha.

Uma das explicações para o comportamento cooperativo é a hipótese de que os agentes agem de acordo com normas sociais, como por exemplo, o senso de justiça. Segundo a definição de Fehr e Fischbacher (2004b), sua existência é o que distingue o elevado nível de cooperação entre os seres humanos em comparação a todas as outras sociedades animais. Normas sociais são padrões de comportamento baseados em crenças compartilhadas em um determinado grupo ou sociedade sobre como seus membros deveriam agir sob o risco de sofrerem sanções social

(informais ou não) caso adotem comportamento desviante.

Fehr e Gächter (2000) dividem os comportamentos que envolvem reciprocidade em atos cooperativos de "reciprocidade positiva" e atos retaliatórios de "reciprocidade negativa". No Jogo da Confiança, o fato de o jogador 2 aceitar receber uma quantia menor de modo a garantir que o jogador 1 recebe uma quantia maior é um exemplo de reciprocidade positiva, dado que ele está recompensando o ato de confiança do jogador 1.

A recusa de percentuais baixos da parte de Respondentes no Jogo do Ultimato é um exemplo de sacrifício com consequências negativas ao Proponente e a existência de sanções por terceiros (isto é, atos de condenação fornecidos por participantes que não estão envolvidos diretamente no jogo) são exemplos de "reciprocidade negativa", também chamados de punição altruísta ou punição custosa. Pressupõe-se que, ao recusar uma proposta considerada "injusta", o Respondente abre mão da possibilidade de ganho para punir tal injustiça.

Centenas de experimentos realizados em dezenas de países sugerem que muitas pessoas, de diferentes culturas, optam por sacrificarem seus próprios ganhos se esse sacrifício afetar a distribuição de ganhos de outros, seja positivamente ou negativamente (Henrich, et al., 2006).

Fehr e Gächter (2002) conduziram um experimento no qual 240 estudantes participaram de um Jogo dos Bens Públicos sob duas condições: com punição e sem punição. Na condição "com punição", os jogadores poderiam punir os indivíduos que contribuíram menos, reduzindo a quantia recebida por eles mas também reduzindo a quantia recebida pelo jogador responsável pela punição. Os resultados mostraram que a condição da punição aumentou a cooperação entre os jogadores. O desenho do experimento garantiu que ganhos reputacionais fossem excluídos como possível explicação uma vez que a composição dos participantes mudava a cada rodada.

Após o experimento, foi solicitado aos participantes que preenchessem um questionário explicando os motivos que os levaram a adotar a punição altruísta. A hipótese dos pesquisadores era de que emoções negativas como a raiva eram o mecanismo psicológico que conduziu a atitude desses indivíduos. A hipótese foi confirmada: 84% deles indicaram que sentiram raiva dos *free-riders* (participantes que realizaram contribuições baixas no Jogo dos Bens Públicos).

Outro experimento que comprova a existência das sanções por terceiros foi feito em Fehr and Fischbacher (2004c). Nesse experimento, foi permitido que participantes alterassem o resultado de um Jogo do Ditador no qual não estavam diretamente envolvidos, utilizando recursos próprios para reduzir os ganhos do ditador. Nesse cenário, participantes que não estavam envolvidos diretamente no jogo gastaram seus recursos para punir ditadores egoístas. Yamagishi, et al (2009) mostram que a punição ocorre mesmo quando a “punição” é unicamente custo para quem pune e sequer pune o *free-rider*. A importância desse tipo de punição para a manutenção da ordem social surge da vulnerabilidade da “reciprocidade positiva” em relação a ação de *free-riders* (SMITH, 1998).

A existência de comportamento pró-social desafia noções básicas da teoria econômica tradicional de que seres humanos são estritamente preocupados com seus interesses pessoais. As evidências do campo das ciências comportamentais corroboram a visão oposta, que afirma que os seres humanos possuem normas sociais como a reciprocidade, a justiça e a honestidade e que elas influenciam o comportamento dos agentes. Esses resultados se demonstram consistentes em diversos jogos, seja nos chamados Jogos de Rodada Única, que têm uma única interação (situação na qual espera-se que os agentes ajam de maneira mais autocentrada, uma vez que não há evidências de que os outros jogadores iram cooperar), ou em Jogos com Rodadas Repetidas.

Diferente do Homo Economicus, os participantes desses experimentos não se interessam apenas pelo resultado dos jogos, mas também pelo processo que o gera (por exemplo, via barganha, via coerção, via transferências voluntárias). Ademais, a natureza da ação dos agentes nesses contextos não são exclusivamente autointeressadas, uma vez que não são preocupados apenas com os ganhos e perdas pessoais, mas também com perdas e ganhos alheios.

Alguns autores afirmam que as descobertas da Economia Comportamental podem ser incorporadas aos modelos econômicos tradicionais uma vez que na função de utilidade do agente podem ser incluídas considerações pró-sociais e cooperativas. Entretanto, esse argumento oferece uma falsa solução para a questão, uma vez que deixa inexplicada como que as normas e valores sociais impactam o comportamento autointeressado e sob quais condições seus efeitos são maiores ou menores. Além disso, o paradigma teórico do indivíduo racional e maximizador de utilidade não é alterado mesmo após o acúmulo de evidências que indicam

anatureza irrealista de suas premissas.

Enquanto grande parte da teoria econômica tem como ponto de partida teórico buscar entender como o comportamento autointeressado afeta as dimensões sociais da motivação humana, a busca das ciências comportamentais, alinhadas com o pressuposto original da obra de Adam Smith é tentar entender como as normas, os valores e as interações sociais transformam o comportamento auto interessado.

CAPÍTULO III – AS EVIDÊNCIAS EMPÍRICAS E A TEORIA MORAL DE ADAM SMITH

Traçar paralelos entre a obra de Adam Smith e os conceitos e discussões das ciências comportamentais é buscar reconhecer que a investigação empírica do comportamento humano nada mais é do que o retorno à disciplina inventada por Adam Smith, ampliando o conhecimento sobre a natureza humana a partir de análises estatísticas e métodos experimentais inovadores (THALER, 2016).

Diversos pesquisadores de destaque do campo de estudo da economia comportamental como Richard Thaler, Colin Camerer, Vernon Smith Nava Ashraf e George Loewestein reconhecem explicitamente essa influência da obra de Smith. Ashraf et al (2005) afirma que: “Adam Smith’s Theory of Moral Sentiments is not only packed with insights that presage developments in contemporary behavioral economics, but also with promising leads that have yet to be pursued”. Nesse capítulo, busca-se analisar os resultados de alguns experimentos à luz da teoria moral de Smith.

Na Teoria dos Sentimos Morais, Adam Smith afirma que os seres humanos têm menos capacidade de sentir sympathy por aqueles que estão fisicamente e culturalmente mais distantes dele. Essa tendência de ter mais sympathy por aqueles que estão mais próximos de nós também é identificada na literatura da ciência comportamental.

Schelling (1968) denomina esse fenômeno de "identifiable victim effect". Segundo o autor, vítimas identificadas estimulam uma reação emocional mais poderosa e, portanto, estimulam a adoção de atitudes altruístas. Essa teoria foi validada por análises empíricas (SMALL; LOEWESTEIN, 2003). Eckel e Grossman (1996), conduzem um experimento baseado no jogo do ditador sob duas condições: em uma jogam dois estudantes que não são identificados e em outra o jogo é entre um estudante (o ditador) e uma instituição humanitária respeitada (Cruz Vermelha). Enquanto na primeira situação os jogadores doaram em média 10,6% da quantia, na segunda condição a média foi de 31%.

A importância da proximidade social para a cooperação também é testada em um interessante artigo de Bernhard, Fischbacher e Fehr (2002). Os autores argumentam que como essas normas sociais emergem em contextos intra-grupos, os indivíduos provavelmente são mais propensos a favorecer membros de seu próprio grupo étnico (fenômeno denominado de Parochial Altruism). Um experimento com tribos indígenas da Papua Nova Guiné foi utilizado para testar esse argumento (o jogo utilizado foi o jogo do ditador com a possibilidade de punição custosa de um terceiro jogador em quatro situações distintas: (a) os três jogadores eram da mesma tribo; (b) o ditador e o recipiente eram da mesma tribo enquanto o terceiro jogador era de outra tribo; (c) o ditador e o terceiro jogador eram da mesma tribo, enquanto o recipiente era de outra tribo; (d) o recipiente e o terceiro jogador pertenciam à mesma tribo, enquanto o ditador era de uma tribo distinta.

Os resultados do estudo evidenciam que nas situações (a) e (d), o nível de punição para ditadores que ofereceram quantias baixas foi significativamente maior do que nas situações (b) e (c). Isso implica que independente da identidade do ditador, quando o recipiente e o terceiro jogador são da mesma tribo, a punição tende a ser muito maior. Nas situações em que o ditador e o recipiente eram da mesma tribo, a quantia oferecida pelos ditadores foi maior. Recorrendo aos conceitos da teoria moral de Smith, podemos afirmar que os jogadores foram mais ou menos capazes de exercer sua *sympathy* de acordo com a distância social em relação aos outros jogadores.

Henrich et al (2005) desenvolveram experimentos em quinze pequenas sociedades rurais na Ásia, na África e na América do Sul para testar a universalidade dos resultados da Economia Comportamental. Uma das hipóteses dos autores era de que a integração ao mercado e a organização econômica dessas sociedades eram variáveis importantes para explicar a variação nas normas sociais. Os pesquisadores classificaram as sociedades de acordo com critérios como o grau de cooperação (em qual grau a vida econômica depende da cooperação de outros grupos), a integração ao mercado (em qual frequência ocorrem trocas comerciais) e anonimidade (quão importante são as trocas feitas com anônimos).

Os resultados dos experimentos mostraram que no Jogo do Ultimato, o nível de confiança de ambos os jogadores era maior em sociedades mais integradas ao mercado. Segundo os autores, esses resultados podem ser atribuídos ao fato de que os indivíduos acostumados a realizar trocas comerciais tendem a ter uma crença maior de que é possível cooperar com pessoas anônimas.

Essa ideia está presente na obra de Smith. Segundo o filósofo, a oportunidade de transacionar com estranhos torna os agentes mais habituados a trocas justas motivadas não apenas pelo medo da retaliação. Trocas impessoais fazem com que a cooperação se torne mais relevante na vida dos indivíduos (PAGANELLI, 2011). Outro resultado presente em Henrich et al (2005) e em Henrich et al (2010) que remonta à obra de Smith é a importância da cultura e do contexto local para o estabelecimento de critérios que fazem com que o espectador imparcial de cada indivíduo aprove ou desaprove determinadas condutas.

Adam Smith via na virtude da justiça um papel fundamental para a emergência da sociedade civilizada. Segundo o autor, "*Nature has implanted in the human breast, that consciousness of ill-desert, those terrors of merited punishment which attend upon its violation, as the great safe-guards of the association of mankind, to protect the weak, to curb the violent, and to chastise the guilty*" ([1759] SMITH, 1982, p. 129).

Para Smith, não é a percepção dos riscos que práticas licenciosas acarretam para a sociedade que nos move a condená-las. Ao contrário, na maioria das vezes nossa consideração surge de uma simpatia pelo ressentimento daquele que é ofendido em seus direitos e do prazer que sentimos em ver o culpado punido. O ressentimento é, portanto, o sentimento subjacente à virtude da justiça. A ocorrência de punição custosa para *free-riders* no jogo dos bens públicos é um exemplo de retaliação motivada pelo ressentimento causado nos punidores que julgam a *propriety* da ação egoísta (FEHR; GATCHER, 2002). Considerações sobre Justiça formam a base da reciprocidade negativa, como visto no capítulo anterior.

No entanto, a reciprocidade também pode ter aspectos positivos. Como mostrou Fehr e Gaechter (2000), as respostas das pessoas a ações positivas frequentemente são mais gentis do que prediria um modelo baseado no auto-interesse. No Jogo da Confiança essa dinâmica também é observada. Na obra de Adam Smith esse tipo de comportamento estaria associado à virtude da *benevolence*: "*nature, which formed men for that mutual kindness, so necessary for their happiness, renders every man the peculiar object of kindness, to the person to whom he himself has been kind*" ([1759] SMITH, 1982, p. 237). Sendo assim, o jogador 1 no Jogo da Confiança abdica da possibilidade de ganhar \$10 pois espera que o Jogador 2 vá ter uma atitude de reciprocidade e os dois obterão quantias maiores.

Todos esses resultados indicam que a cooperação humana não é fruto de mecanismo psicológicos inatos, mas sim é reflexo de normas sociais e instituições que emergiram no decorrer da história humana, corroborando a visão smithiana.

CONCLUSÃO

A obra *Teoria dos Sentimentos Morais* deve ser enxergada não apenas como uma obra secundária para o entendimento do pensamento de Adam Smith, mas sim uma fonte de ideias que foram fundamentais para a construção do seu legado intelectual, incluindo sua obra mais famosa, *A Riqueza das Nações*. Para os pesquisadores interessados pelo emergente campo das ciências comportamentais, essa obra é também fruto de questões comportamentais a serem investigadas empiricamente e um exercício intelectual de busca pelas explicações dos resultados obtidos (ou, no vocabulário Kuhniano, “anomalias”) pelas pesquisas aplicadas da área.

Estudar a obra filosófica de Adam Smith é entrar em contato com um clássico que investiga o comportamento humano partindo de um pressuposto divergente da Teoria da Escolha Racional, visão que dominou as ciências sociais no século XX. A importância das emoções e as limitações cognitivas na tomada de decisão é hoje um tema estudado cada vez mais por diversas ciências sociais, que cada vez mais se afastam da visão utilitarista na qual o ser humano busca através do cálculo racional maximizar sua utilidade.

O paradigma lógico-dedutivo que impera na ciência econômica não é capaz de explicar a complexidade presente no estudo sobre a motivação e as paixões humanas. Enquanto a ciência econômica hoje é focada quase que exclusivamente em investigar o resultado das ações humanas, Smith focou sua análise nas regras morais que conduziam e condicionavam as ações humanas.

Adam Smith abordou diversos assuntos na Teoria dos Sentimentos Morais que não foram tratadas no presente trabalho. Um assunto que merece atenção e que é destacado por Ashraf, Camerer e Loewestein (2005) é a semelhança entre a semelhança entre a Teoria do Processo Dual iniciada por Khaneman e Tversky (1979) e a estrutura teórica da *Teoria dos Sentimentos Morais* que vê o conflito entre as paixões e o espectador imparcial como fundamentais para determinar o comportamento humano. Thaler e Shefrin (1981) introduziram um modelo de escolha intertemporal que afirma que os indivíduos são *doers* míopes e preocupados com o curto prazo e *planners* perspicazes e prudentes que valoram igualmente o prazer atual e o prazer futuro.

O espectador imparcial, no linguajar da Economia Comportamental, se assemelha ao *planner*. De acordo com o autor, o espectador imparcial “*does not feel the solicitations of our present appetites. To him the pleasure which we are to enjoy a week hence, or a year hence, is just as interesting as that which we are to enjoy this moment*” ([1759] SMITH, 1982, p. 208). Já as paixões representam o *doer* enquanto. Smith afirma que:

“The pleasure which we are to enjoy ten years hence, interests us so little in comparison with that which we may enjoy to-day, the passion which the first excites, is naturally so weak in comparison with that violent emotion which the second is apt to give occasion to, that the one could never be any balance to the other, unless it was supported by the sense of propriety.” ([1759] SMITH, 1982, p. 208).

A teoria moral de Adam Smith incorpora através do conceito de espectador imparcial a existência de normas sociais internalizadas pelos indivíduos que emergem como resultado da interação social. Essa abordagem teórica permite analisar o comportamento humano de modo mais realista do que a abordagem tradicional da economia baseada em axiomas pouco realistas. Ademais, essa abordagem permite explicações mais adequadas para a existência de cooperação entre os indivíduos.

Do mesmo modo que A Riqueza das Nações é apontada como a obra que fundou a ciência econômica, a Teoria dos Sentimentos Morais deve ser estudada como uma obra clássica fundamental cujo cerne consiste na necessidade de incorporar considerações morais ao estudo do comportamento humano e da natureza do julgamento moral utilizando o método empírico.

REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

ASHRAF, Nava.; BOHNET, Iris.; PIANKOV, Nikita. Is Trust a Bad Investment? **Working Paper No. 2004 - 07**. 2004

ASHRAF, Nava; CAMERER, Colin F.; LOEWENSTEIN, George. Adam Smith, behavioral economist. **Journal of Economic Perspectives**, v. 19, n. 3, p. 131-145, 2005.

BERG, Joyce; DICKHAUT, John; MCCABE, Kevin. Trust, reciprocity, and social history. **Games and economic behavior**, v. 10, n. 1, p. 122-142, 1995.

BERNHARD, Helen; FISCHBACHER, Urs; FEHR, Ernst. Parochial altruism in humans. **Nature**, v. 442, n. 7105, p. 912, 2006.

BLAUG, Mark. **Economic Theory in Retrospect**. Cambridge University Press, 1997.

BOWLES, Samuel; GINTIS, Herbert. Social Capital, Moral Sentiments, and Community Governance. In: GINTIS, Herbert et al (Ed.). **Moral Sentiments and Material Interests: The Foundations of Cooperation in Economic Life**. Cambridge: The Mit Press, 2004. p. 379-398.

BOWLES, Samuel; GINTIS, Herbert. **A Cooperative Species: Human Reciprocity and its Evolution**. Princeton: Princeton University Press, 2011.

BOYD, Robert et al. The Evolution of Altruistic Punishment. In: GINTIS, Herbert et al (Ed.). **Moral Sentiments and Material Interests: The Foundations of Cooperation in Economic Life**. Cambridge: The Mit Press, 2004. p. 215-228.

BRETHEL-HAURWITZ, Kristin M. et al. Is costly punishment altruistic? Exploring rejection of unfair offers in the Ultimatum Game in real-world altruists. **Scientific Reports**, v. 6, n. 1, p.1-10, 7 jan. 2016.

CAMPBELL, Tom. Adam Smith: Methods, Morals, and Markets. **Oxford Handbooks Online**, 2013. Oxford University Press.

CAMERER, Colin; THALER, Richard. Anomalies: Ultimatums, Dictators and Manners. **Journal of Economic Perspectives**, v. 9, n. 2, p. 209–219.1995

CAMERER, Colin F.; LOEWENSTEIN, George; RABIN, Matthew (Ed.). **Advances in Behavioral Economics**. Princeton university press, 2011.

CERQUEIRA, Hugo. Adam Smith e o surgimento do discurso econômico. **Revista de Economia Política**, v. 24, n. 3, p. 422-441, 2004.

CERQUEIRA, Hugo. Para ler Adam Smith: novas abordagens. **Síntese: Revista de Filosofia**, v. 32, n. 103, p. 181-202, 2005a.

CERQUEIRA, Hugo. Adam Smith e seu contexto: o iluminismo escocês. **Economia e Sociedade**, v. 15, n. 1, p. 1-28, 2005b.

CERQUEIRA, Hugo. A mão invisível de Júpiter e o método newtoniano de Smith. **Estudos Econômicos (São Paulo)**, v. 36, n. 4, p. 667-697, 2006.

CERQUEIRA, Hugo. Sobre a filosofia moral de Adam Smith. In: Angela Ganem; Fabio Freitas; Maria Mello de Malta. (Org.). **Economia e Filosofia: controvérsias e tendências recentes**. 1ªed. Rio de Janeiro: Editora UFRJ, 2012, p. 53-84.

CHAUDHURI, Ananish. Sustaining cooperation in laboratory public goods experiments: a selective survey of the literature. **Experimental Economics**, v. 14, n. 1, p. 47-83, 2011.

CHARNESS, Gary; GNEEZY, Uri. What's in a name? Anonymity and social distance in dictator and ultimatum games. **Journal Of Economic Behavior & Organization**, v. 68, n. 1, p. 29-35, out. 2008.

CHAVEZ, Alex K.; BICCHIERI, Cristina. Third-party sanctioning and compensation behavior: Findings from the ultimatum game. **Journal Of Economic Psychology**, v. 39, p.268-277, dez. 2013.

CLAVIEN, Christine; KLEIN, Rebekka A. Eager for fairness or for revenge? Psychological altruism in economics. **Economics And Philosophy**, v. 26, n. 03, p. 267-290, 12 out. 2010.

CLAVIEN, Christine; CHAPUISAT, Michel. Altruism across disciplines: one word, multiple meanings. **Biology & Philosophy**, v. 28, n. 1, p.125-140, jan. 2013.

COX, James C.; DECK, Cary A. On the nature of reciprocal motives. **Economic Inquiry**, v. 43, n. 3, p. 623-635, 2005.

DAMASIO, Antonio. Descartes' error and the Future of human life. **Scientific American**, v. 271, n. 4, p. 144, 1994.

DE QUERVAIN, D. et al. The Neural Basis of Altruistic Punishment. **Science**, [s.l.], v. 305, n. 5688, p.1254-1258, ago. 2004.

DECLERCK, Carolyn H.; BOONE, Christophe; EMONDS, Griet. When do people cooperate? The neuroeconomics of prosocial decision making. **Brain And Cognition**, v. 81, n. 1, p.95-117, fev. 2013.

ENGEL, Christoph. Dictator games: A meta study. **Experimental Economics**, v. 14, n. 4, p. 583-610, 2011.

ELSTER, Jon. Altruistic Behavior and Altruistic Motivations. In: KOLM, Serge-christophe; YTHIER, Jean Mercier (Ed.). **Handbook of the Economics of Giving, Altruism and Reciprocity, Volume 1**. North Holland, 2006. p. 184-205.

EVENSKY, Jerry. The evolution of Adam Smith's views on political economy. **History of Political Economy**, v. 21, n. 1, p. 123-145, 1989.

EVENSKY, Jerry. Retrospectives: Ethics and the invisible hand. **The Journal of Economic Perspectives**, v. 7, n. 2, p. 197-205, 1993.

EXLEY, Christine L. Incentives for prosocial behavior: The role of reputations. SIEPR Discussion Paper No. 12-022, 2016.

FEHR, Ernst; SCHMIDT, Klaus M. A theory of fairness, competition, and cooperation. **The Quarterly Journal of Economics**, v. 114, n. 3, p. 817-868, 1999.

FEHR, Ernst; GÄCHTER, Simon. Fairness and retaliation: The economics of reciprocity. **Journal of Economic Perspectives**, v. 14, n. 3, p. 159-181, 2000.

FEHR, Ernst; GAECHTER, Simon. Altruistic Punishment in Humans. **Nature**, v. 415, p.137-140, jan. 2002.

FEHR, Ernst; ROCKENBACH, Bettina. Detrimental effects of sanctions on human altruism. **Nature**, v. 422, p.137-140, mar. 2003.

FEHR, Ernst; FISCHBACHER, Urs. The nature of human altruism. **Nature**, v. 425, n. 6960, p.785-791, 23 out. 2003.

FEHR, Ernst; LIST, John A. The hidden costs and returns of incentives—trust and trustworthiness among CEOs. **Journal of the European Economic Association**, v. 2, n. 5, p. 743-771, 2004.

FEHR, Ernst; FISCHBACHER, Urs. The Economics of Strong Reciprocity. In: GINTIS, Herbert et al (Ed.). **Moral Sentiments and Material Interests: The Foundations of Cooperation in Economic Life**. Cambridge: The Mit Press, 2004a. p. 151-192.

FEHR, Ernst; FISCHBACHER, Urs. Social norms and human cooperation. **Trends In Cognitive Sciences**, v. 8, n. 4, p.185-190, abr. 2004b

FEHR, Ernst; FISCHBACHER, Urs. Third-party punishment and social norms. **Evolution and Human Behavior**, v. 25, n. 2, p. 63-87, 2004c.

FEHR, Ernst; BERNHARD, Helen; FISCHBACHER, Urs. Parochial altruism in humans. **Nature**, v. 442, n. 7105, p. 912, 2006.

FEHR, Ernst; SCHMIDT, Klaus. The Economics of Fairness, Reciprocity and Altruism – Experimental Evidence and New Theories. In: KOLM, Serge-christophe; YTHIER, Jean Mercier (Ed.). **Handbook of the Economics of Giving, Altruism and Reciprocity, Volume 1**. North Holland, 2006. p. 616-684.

FEHR, Ernst; CAMERER, Colin F. Social neuroeconomics: the neural circuitry of social preferences. **Trends In Cognitive Sciences**, v. 11, n. 10, p. 419-427, 2007.

FEIGIN, Svetlana; OWENS, Glynn; GOODYEAR-SMITH, Felicity. Theories of human altruism: a systematic review. **Annals Of Neuroscience And Psychology**, v. 1, n. 1, p.1-9, 2014.

FERREIRA, Diogo; EVANS, Anthony. Altruísmo, Sanções de Terceiros e Cooperação: Uma Introdução à Pesquisa em Psicologia Econômica. In: BIANCHI, Ana Maria; ÁVILA, Flávia (Org.). **Guia de Economia Comportamental e Experimental**. São Paulo: Economiacomportamental.org, 2015. Cap. 9. p. 240-249.

FLEISCHACKER, Samuel. **On Adam Smith's" Wealth of Nations": A Philosophical Companion**. Princeton University Press, 2004.

FLEISCHACKER, Samuel. Adam Smith on Equality. **Oxford Handbooks Online**, [s.l.], p.1-1, 1 maio 2013. Oxford University Press.

FLEISCHACKER, Samuel. Adam Smith's Moral and Political Philosophy. **The Stanford Encyclopedia Of Philosophy**, 2017.

FRANCHESCINI, Carol; ARAÚJO, Felipe. Preferências Sociais, Jogos Econômicos e o Método Experimental. In: BIANCHI, Ana Maria; ÁVILA, Flávia (Org.). **Guia de Economia Comportamental e Experimental**. São Paulo: Economiacomportamental.org, 2015. p. 226 – 239

FRICKE, Christel. Adam Smith: The Sympathetic Process and The Origin and Function Of Conscience. **Oxford Handbooks Online**, 2013. Oxford University Press.

GANEM, Angela. Adam Smith e a explicação do mercado como ordem social: uma abordagem histórico-filosófica. **Revista de Economia Contemporânea**, v. 4, n. 2, p. 9-36, 2000.

GANEM, Angela. Economia e filosofia: tensão e solução na obra de Adam Smith. **Revista de Economia Política**, v. 22, n. 4, p. 88, 2002.

GILLIES, Anthony.; RIGDON, Mary. Epistemic conditions and social preferences in trust games. 2008.

GINTIS, Herbert et al. Moral Sentiments and Material Interests: Origins, Evidence, and Consequences. In: GINTIS, Herbert et al (Ed.). **Moral Sentiments and Material Interests: The Foundations of Cooperation in Economic Life**. Cambridge: The Mit Press, 2004. p. 3-40.

GINTIS, Herbert et al. Strong Reciprocity and the Roots of Human Morality. **Social Justice Research**, v. 21, n. 2, p.241-253, mar. 2008.

HANLEY, Ryan Patrick. Adam Smith and Virtue. **Oxford Handbooks Online**, 2013. Oxford University Press.

HARDY, Charlie L.; VAN VUGT, Mark. Nice guys finish first: The competitive altruism hypothesis. **Personality and Social Psychology Bulletin**, v. 32, n. 10, p. 1402-1413, 2006.

HEATH, Eugene. Adam Smith and Self-Interest. **Oxford Handbooks Online**, 2013. Oxford University Press.

HEILBRONER, Robert. The socialization of the individual in Adam Smith. **History of Political Economy**, nº 14, 1982.

HENRICH, Joseph et al. “Economic man” in cross-cultural perspective: Behavioral experiments in 15 small-scale societies. **Behavioral and Brain Sciences**, v. 28, n. 6, p. 795-815, 2005.

HENRICH, J. et al. Costly Punishment across Human Societies. **Science**, v. 312, n. 5781, p.1767-1770, jun. 2006.

HENRICH, Joseph et al. Markets, religion, community size, and the evolution of fairness and punishment. **Science**, v. 327, n. 5972, p. 1480-1484, 2010.

HOLLANDER, Samuel. **The economics of Adam Smith**. University of Toronto Press, 1973.

HOLLER, Manfred J.; LEROCH, Martin. Efficiency and justice revisited. **European Journal of Political Economy**, v. 26, n. 3, p. 311-319, 2010.

JOHNSON, Noel D.; MISLIN, Alexandra A. Trust games: A meta-analysis. **Journal of Economic Psychology**, v. 32, n. 5, p. 865-889, 2011.

KAHAN, Dan M.. The Logic of Reciprocity: Trust, Collective Action, and Law. In: GINTIS, Herbert et al (Ed.). **Moral Sentiments and Material Interests: The Foundations of Cooperation in Economic Life**. Cambridge: The Mit Press, 2004. p. 339-378.

KELLY, Duncan. Adam Smith and The Limits of Sympathy. **Oxford Handbooks Online**, 2013. Oxford University Press.

KAHNEMAN, D.; TVERSKY, A. An analysis of decision under risk. **Econometrica**, v. 47, n. 2, 1979.

KAHNEMAN, Daniel; KNETSCH, Jack L.; THALER, Richard H. Fairness and the assumptions of economics. **Journal of business**, p. S285-S300, 1986.

KHALIL, Elias L. Beyond self-interest and altruism: A reconstruction of Adam Smith's theory of human conduct. **Economics & Philosophy**, v. 6, n. 2, p. 255-273, 1990.

KHALIL, Elias. Is justice the primary feature of the state? Adam Smith's critique of social contract theory. **European Journal of Law and Economics**, v. 6, n. 3, p. 215-230, 1998.

KHALIL, Elias L. Making sense of Adam Smith's invisible hand: beyond Pareto optimality and unintended consequences. **Journal of the History of Economic Thought**, v. 22, n. 1, p. 49-63, 2000.

KHALIL, Elias L. Adam Smith and three theories of altruism. **Recherches Économiques de Louvain**, v. 67, n. 4, p. 421-435, 2001.

KHALIL, Elias L. Self-deceit and self-serving bias: Adam Smith on 'General Rules'. **Journal of Institutional Economics**, v. 5, n. 2, p. 251-258, 2009.

KHALIL, Elias L. Adam Smith's Concept of Self-Command as a Solution to Dynamic Inconsistency and the Commitment Problem. **Economic Inquiry**, v. 48, n. 1, p. 177-191, 2010.

KIRMAN, A.; TESCHL, M.. Selfish or selfless? The role of empathy in economics. **Philosophical Transactions of the Royal Society B**, v. 365, n. 1538, p.303-317, 21 dez. 2009.

KIYONARI, Toko; BARCLAY, Pat. Cooperation in social dilemmas: Free riding may be thwarted by second-order reward rather than by punishment.. **Journal of Personality and Social Psychology**, v. 95, n. 4, p.826-842, 2008.

KOLM, Serge-christophe; FLEURBAEY, Marc. Introduction to the Economics of Giving, Altruism and Reciprocity. In: KOLM, Serge-christophe; YTHIER, Jean Mercier (Ed.). **Handbook of the Economics of Giving, Altruism and Reciprocity, Volume 1**. North Holland, 2006. p. 7-114.

KOLM, Serge-christophe. Reciprocity: Its Scope, Rationales, and Consequences. **Handbook of the Economics of Giving, Altruism And Reciprocity**, p.371-541, 2006.

KRAUT, Richard. **Altruism**. 2016. The Stanford Encyclopedia of Philosophy. Disponível em: <<https://plato.stanford.edu/archives/fall2016/entries/altruism/>>. Acesso em: 16 nov. 2017.

KURZBAN, Robert; BURTON-CHELLEW, Maxwell N.; WEST, Stuart A. The Evolution of Altruism in Humans. **The Annual Review Of Psychology**, v. 66, p.575-599, jul. 2015.

LÉVY-GARBOUA, Louis; MEIDINGER, Claude; RAPOPORT, Benoît. The Formation of Social Preferences: Some Lessons from Psychology and Biology. In: KOLM, Serge-christophe; YTHIER, Jean Mercier (Ed.). **Handbook of the Economics of Giving, Altruism and Reciprocity, Volume 1**. North Holland, 2006. p. 546-613.

MARSH, Abigail A. Neural, cognitive, and evolutionary foundations of human altruism. **Wiley Interdisciplinary Reviews: Cognitive Science**, [s.l.], v. 7, n. 1, p.59-71, 20 dez. 2015.

MARSH, Abigail. Extraordinary Altruism: A Cognitive Neuroscience Perspective. In: GREENE, J. D.; MORRISON, I.; SELIGMAN, M. E. P. (Ed.). **Positive Neuroscience**. New York: Oxford University Press, 2016. p. 138-154.

MCDOWELL, John. **Virtue and reason**. In McDowell, Mind, Value, and Reality. Cambridge: Harvard University Press, pp. 50–73, 1998.

MEIER, Stephan. A Survey of Economic Theories and Field Evidence on Pro-Social Behavior. **Ssrn Electronic Journal**, v. 6, n. 6, p.1-41, jan. 2006. Disponível em: <<https://ssrn.com/abstract=917187>>. Acesso em: 16 nov. 2017.

METH, Pratap. **Self-Interest and Other Interests**. In K. Haakonssen (Ed.), The Cambridge Companion to Adam Smith (Cambridge Companions to Philosophy, pp. 246-269). Cambridge: Cambridge University Press, 2006.

MONTES, Leonidas. Das Adam Smith Problem: its origins, the stages of the current debate, and one implication for our understanding of sympathy. **Journal of the History of Economic Thought**, v. 25, n. 1, p. 63-90, 2003.

OOSTERBEEK, Hessel; SLOOF, Randolph; VAN DE KUILEN, Gijs. Cultural differences in ultimatum game experiments: Evidence from a meta-analysis. **Experimental economics**, v. 7, n. 2, p. 171-188, 2004.

OSTROM, Elinor. Policies That Crowd out Reciprocity and Collective Action. In: GINTIS, Herbert et al (Ed.). **Moral Sentiments and Material Interests: The Foundations of Cooperation in Economic Life**. Cambridge: The Mit Press, 2004. p. 253-276.

PAGANELLI, Maria. The Adam Smith Problem in Reverse: Self-Interest in Wealth of Nations and Theory of Moral Sentiments. In: **Theory and practice of economic policy. Tradition and change. Selected Papers from the 9th Aispe Conference: Tradition and change. Selected Papers from the 9th Aispe Conference**. 2009.

PAGANELLI, Maria. The same face of the two Smiths: Adam Smith and Vernon Smith. *Journal of Economic Behavior and Organization*, v.78, n. 3, 246–25, 2011.

POSSAS, Maria Silvia. A Teoria Moral de Adam Smith Notas sobre seu contexto e seu legado. 2017. Monografia (Licenciatura em Filosofia), Universidade Federal do Rio de Janeiro, Rio de Janeiro.

RACHLIN, Howard. Altruism and selfishness. **Behavioral and Brain Sciences**, v. 25, n. 2, p.239-296, 2002.

RAPHAEL, David. **The Impartial Spectator: Adam Smith's Moral Philosophy**. Oxford University Press, 2007.

RILLING, James K.; SANFEY, Alan G.. The Neuroscience of Social Decision-Making. **Annual Review Of Psychology**, v. 62, n. 1, p.23-48, jan. 2011.

RODRIGUES, Denise dos Santos. Simpatia e espectador imparcial: conceitos fundamentais para uma leitura da Filosofia Moral de Adam Smith. **Teoria e Pesquisa**, v. 21, n. 2, p.123-128, 2012.

ROTHSCHILD, Emma. Adam Smith and conservative economics. **The Economic History Review**, v. 45, n. 1, p. 74-96, 1992.

SACCO, Pier Luigi; VANIN, Paolo; ZAMAGNI, Stefano. The Economics of Human Relationships. In: KOLM, Serge-christophe; YTHIER, Jean Mercier (Ed.). **Handbook of the**

Economics of Giving, Altruism and Reciprocity, Volume 1. North Holland, 2006. p. 696-726.

SAMSON, Alain. Uma Introdução À Economia Comportamental e Experimental. In: BIANCHI, Ana Maria; ÁVILA, Flávia (Org.). **Guia de Economia Comportamental e Experimental.** São Paulo: Economiacomportamental.org, 2015. Cap. 1. p. 27-36.

SANFEY, Alan. G et al. Social Decision-Making: Insights from Game Theory and Neuroscience. **Science**, v. 318, p.598-602, out. 2007.

SCHELLING, Thomas. The Life you Save may be your own. In Samuel B. Chase (ed.) **Problems in Public Expenditure Analysis.** Washington DC: The Brookings Institute. 1968.

SEN, Amartya. Rational Fools: A Critique of the Behavioural Foundations of Economic Theory. **Philosophy And Public Affairs**, v. 6, p.317-344, 1977.

SEN, Amartya. Adam Smith's Prudence. In: **Theory and Reality in Development.** Palgrave Macmillan UK, 1986. p. 28-37.

SEN, Amartya. **Sobre Ética e Economia.** São Paulo: Companhia das Letras, 1999.

SEN, Amartya. Adam Smith and the Contemporary World. **Erasmus Journal for Philosophy And Economics**, v. 3, n. 1, p.50-67, 2010.

SEN, Amartya. **A ideia de justiça.** Editora Companhia das Letras, 2011a.

SEN, Amartya. Uses and abuses of Adam Smith. **History of Political Economy**, v. 43, n. 2, p. 257-271, 2011b.

SEN, Amartya. The Contemporary Relevance of Adam Smith. **Oxford Handbooks Online**, 2013. Oxford University Press.

SMITH, Adam. (1759). **The Theory of Moral Sentiments.** Indianapolis: Liberty Fund, 1982.

SMITH, Adam. (1776). **An Inquiry into the Nature and Causes of the Wealth of Nations**. Oxford: Clarendon Press, 1979.

SMITH, Craig. Adam Smith and the New Right. **Oxford Handbooks Online**, 2013. Oxford University Press.

SMITH, Vernon. The two faces of Adam Smith. **Southern Economic Journal**, p. 2-19, 1998.

SMITH, Vernon L.; WILSON, Bart J. Fair and impartial spectators in experimental economic behavior. **In: Sympathy: A History**, 2015.

SMITH, Vernon L.; WILSON, Bart J. Sentiments, conduct, and trust in the laboratory. **Social Philosophy and Policy**, v. 34, n. 1, p. 25-55, 2017.

SOBER, Elliott; WILSON, David Sloan. **Unto Others The Evolution and Psychology of Unselfish Behavior**: Harvard University Press, 1999.

STIGLER, George. **Smith's Travels on the Ship of State**, in A.S. Skinner and T. Wilson (eds) *Essays on Adam Smith*, Oxford: Clarendon Press, 73–99, 1975.

STOCKS, Eric L.; LISHNER, David A.; DECKER, Stephanie K.. Altruism or psychological escape: Why does empathy promote prosocial behavior?. **European Journal Of Social Psychology**, v. 39, n. 5, p.649-665, 15 ago. 2008.

THALER, Richard H.; SHEFRIN, Hersh M. An economic theory of self-control. **Journal of political Economy**, v. 89, n. 2, p. 392-406, 1981.

THALER, Richard H. Behavioral economics: Past, present, and future. **American Economic Review**, v. 106, n. 7, p. 1577-1600, 2016.

TRIBE, Keith. “Das Adam Smith Problem” and the origins of modern Smith scholarship. **History of European Ideas**, v. 34, n. 4, p. 514-525, 2008.

VAN DIJK, Eric. The Economics of Prosocial Behavior. In: SCHROEDER, David A.; GRAZIANO, William G. (Ed.). **The Oxford Handbook of Prosocial Behavior**. Oxford University Press, 2013. p. 86-99.

VINER, Jacob. Adam Smith and laissez faire. **Journal of Political Economy**, v. 35, n. 2, p. 198-232, 1927.

VINER, Jacob. **Adam Smith**. In **Essays on the Intellectual History of Economics**, ed. Douglas A. Irvin. Princeton: Princeton University Press, pp. 248-61, 1991.

WERHANE, Patricia H.. Adam Smith's Legacy for Ethics and Economics. **Tijdschrift Voor Economie En Management**, v. 51, n. 2, p.199-212, 2006.

YAMAGISHI, Toshio et al. The private rejection of unfair offers and emotional commitment. **Proceedings of the National Academy of Sciences**, v. 106, n. 28, p. 11520-11523, 2009.