

UNIVERSIDADE FEDERAL DO RIO DE JANEIRO

INSTITUTO DE ECONOMIA
MONOGRAFIA DE BACHARELADO

**CONSIDERAÇÕES CRÍTICAS AO HOMO
ECONOMICUS: RACIONALIDADE E SENTIMENTOS
MORAIS**

IURY BECKMAN DE MORAES REGO DA SILVA

matrícula nº: 111012833

ORIENTADOR: Prof^ª. Dr^ª. Maria Silvia Possas

AGOSTO 2018

UNIVERSIDADE FEDERAL DO RIO DE JANEIRO

INSTITUTO DE ECONOMIA
MONOGRAFIA DE BACHARELADO

**CONSIDERAÇÕES CRÍTICAS AO HOMO
ECONOMICUS: RACIONALIDADE E SENTIMENTOS
MORAIS**

IURY BECKMAN DE MORAES REGO DA SILVA

matrícula nº: 111012833

ORIENTADOR: Prof^ª. Dr^ª. Maria Silvia Possas

AGOSTO 2018

As opiniões expressas neste trabalho são de exclusiva responsabilidade do autor

SUMÁRIO

INTRODUÇÃO	1
CAPÍTULO I – COGNIÇÃO E RACIONALIDADE	5
<i>I.1 – O SISTEMA DUAL</i>	<i>5</i>
<i>I.2 – O JULGAMENTO: HEURÍSTICA E VIESES COGNITIVOS</i>	<i>9</i>
<i>I.3 – A TOMADA DE DECISÃO</i>	<i>17</i>
CAPÍTULO II – ÉTICA E RACIONALIDADE	22
<i>II.1 – ÉTICA E ECONOMIA</i>	<i>22</i>
<i>II.2 – ADAM SMITH SOB O OLHAR DE SEUS INTERPRETES</i>	<i>25</i>
<i>II. 3 – O CONTEXTO DE ADAM SMITH: O ILUMINISMO ESCOCÊS</i>	<i>28</i>
<i>II. 4 – A FILOSOFIA MORAL DE ADAM SMITH</i>	<i>32</i>
CONCLUSÃO	38
REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS	42

RESUMO

O presente estudo tem como objetivo apresentar considerações a respeito de um dos alicerces da teoria econômica: a adoção da hipótese do *homo economicus* (racional e auto interessado) como representação do comportamento humano real. Para isso, adotam-se dois caminhos; primeiramente, utilizam-se as pesquisas e construções teóricas de Daniel Kahneman, que, por meio do seu sistema dual, apresenta os diferentes funcionamentos da mente humana; e, no que diz respeito à ideia do homem como um ser auto interessado, as forças sociais que influenciam a motivação e comportamento humano são ressaltadas por meio do debate acerca da moralidade, usando como referência o pensamento moral de Adam Smith apresentado em sua obra *A Teoria dos Sentimento Morais*. Por fim, procura-se unir argumentos da área da psicologia e da cognição humana com a ética.

INTRODUÇÃO

Amartya Sen, em seu livro *Sobre Ética e Economia*, mostra-se surpreso com o modo como a economia moderna se desenvolveu ao se distanciar de considerações importantes a respeito do comportamento humano e, ao procurar uma explicação para tal quadro, faz uma análise das origens da economia e suas diferenças: a primeira ligada a considerações éticas, a "concepção da motivação relacionada à ética" e a "concepção da realização social relacionada à ética"; e a outra baseada na abordagem da "engenharia", leia-se, mais preocupada com questões logísticas e técnicas, tanto no funcionamento dos mercados quanto em análises estadísticas. É notório que podemos identificar fragmentos das duas abordagens nas construções teóricas dos autores que protagonizaram o desenvolvimento da economia moderna, entretanto, deve-se admitir que o caminho seguido pendeu para o lado da abordagem "engenharia" e quanto a isso existe uma série de consequências; destaca-se a simplificação do comportamento humano a ser considerado durante a construção teórica. (SEN, p. 10-14)

A concepção que temos acerca da natureza humana exerce forte influência na construção de modelos econômicos e na formulação de teorias. Para destacar tal importância, apresenta-se a seguinte ideia. O problema básico enfrentado pelo sistema econômico moderno é “como coordenar as atividades que empregam os recursos disponíveis, de forma a aumentar o bem-estar social, reduzindo os conflitos naturalmente gerados pela atividade econômica”; para isso, elaboram-se regras, ou seja, instituições, fornecendo a matriz de incentivos da economia. (FIANI, 2011, p. 1-3). Entretanto, nada garante que as instituições obterão sucesso, tudo depende de como os indivíduos responderão a esses incentivos; ao se estruturar determinado arranjo ou ambiente institucional é necessário levar em consideração o comportamento humano.

Um dos pressupostos presentes na economia moderna é a adoção da hipótese do *homo economicus*, movido pela ideia de que o indivíduo é racional. Segundo Steingraber *et al* (2013), o conceito de racionalidade, proveniente da escola neoclássica, inicialmente abarcando a motivação auto interessada do indivíduo, está fortemente associado ao suposto caráter maximizador de utilidade do comportamento humano; a racionalidade, antes consequência da maximização da utilidade, passou a ser encarada como um pressuposto para a maximização da utilidade. A mudança foi fortalecida com a construção do modelo Arrow-Debreu, encarando tal hipótese como axioma para expor (teoricamente) como o sistema econômico tende ao equilíbrio.

Com base a na citação,

"O que o economista entende por 'racionalidade' não corresponde à compreensão que o leigo tem do termo (...) racionalidade significa escolher de acordo com uma ordem de preferências que é completa e transitiva, sujeita à informação perfeita e adquirida a alto custo; onde existe incerteza de resultados futuros, a racionalidade significa maximização da vantagem de um resultado multiplicada pela probabilidade de sua ocorrência" (BLAUG, 1999, *apud* STEINGRABER e FERNANDEZ, 2013, p. 129).

Como foi sustentado por Sen, a caracterização do comportamento racional segue dois caminhos: ao identificar racionalidade como consistência interna e o outro como maximização do autointeresse. A primeira abordagem (da consistência interna) se refere "(...) a possibilidade de explicar o conjunto de escolhas reais como resultado de maximização segundo alguma relação binária (...)" (SEN, p. 17-18).

Baseando-se na teoria do consumidor, por exemplo, no tocante as preferências, a completude se deve ao fato do indivíduo poder fazer uma comparação entre quaisquer cestas de bens, preferindo uma em detrimento da outra ou sendo indiferente entre elas; sobre ser estável, entende-se que a preferência por uma determinada cesta não é contexto-dependente, ou seja, não depende da arquitetura de escolha; e por transitividade, leia-se, se o indivíduo prefere a cesta X à Y e a Y à Z, logo prefere X à Z (VARIAN, 2006, p. 36-37).

O caráter maximizador do *homo economicus*, na teoria do consumidor, pode ser entendido pela capacidade das pessoas em escolher a melhor cesta de bens possível levando em consideração a sua restrição orçamentária. De uma forma mais genérica, pode-se dizer que

as pessoas não só sabem o que querem como também tomam a decisão melhor e mais coerente diante de todas as opções possíveis (FRANK, 1998, p. 72-90).

A racionalidade econômica, apresentada no primeiro parágrafo, para ser efetiva, requer uma ordem de fatores: o indivíduo deve ter acesso às informações necessárias acerca das alternativas, ou seja, informação perfeita; o cálculo por trás da decisão de tomar a melhor atitude possível deverá ser simples, do contrário, não haverá tempo disponível para fazê-lo; e o indivíduo deve ter capacidade de avaliar a probabilidade de ocorrência de fatores intervenientes e os riscos futuros.

O diálogo entre a economia e outras disciplinas, foi pouco explorado durante a revolução neoclássica, sendo possível identificar uma tentativa de aproximação das ciências naturais e o apego ao método da "economia positiva".

Os trabalhos de Herbert Simon foram responsáveis por criar uma outra tendência de encarar a racionalidade humana, paralela à neoclássica, ao se desvencilharem da racionalidade substantiva (levada a cabo pela escola neoclássica) para a racionalidade processual, visando considerar a real forma como ocorre o processo de tomada de decisão. A mesma preocupação está presente na proposta da escola neo-institucionalista ao considerar outros fatores (não só econômicos) que influenciam o comportamento do indivíduo; economistas com viés heterodoxo (schumpeterianos/evolucionários, pós-keynesianos) adotaram a racionalidade limitada como substituta da racionalidade substantiva em seus modelos; enquanto economistas ortodoxos relaxaram alguns dos pressupostos inerentes a racionalidade, sem abandonar a racionalidade substantiva, como no caso do conceito de expectativas racionais. A ideia de racionalidade limitada construído por Simon é baseada na limitação humana de percepção e conhecimento, formando um diálogo estreito com a psicologia a partir do estudo da cognição humana e do processo de escolha; por trás desta ideia está a regra de satisfazimento (*satisficing*) que consiste no pensamento de que, diante de um contexto de complexidade e incerteza e considerando suas limitações, o indivíduo tende a tomar a decisão satisfatória (uma boa decisão) no lugar daquela considerada ótima (STEINGRABER et al, 2013).

O primeiro capítulo deste trabalho consistirá na apresentação dos estudos referentes a psicologia desenvolvidos por Daniel Kahneman e seu antigo colega de trabalho Amos Tversky. Por meio deles, será possível identificar violações claras do pressuposto de racionalidade provenientes da cognição humana. No outro capítulo, será discutida a relação

entre ética e economia por meio da interpretação do pensamento smithiano, levando em consideração as influências do contexto em que surgiu sua obra principal sobre filosofia moral. Por fim, argumentos filosóficos e psicológicos serão reunidos visando refletir acerca do *homo economicus*.

CAPÍTULO I

I.1 – O Sistema Dual

Richard Thaler, em seu artigo "*From Homo Economicus to Homo Sapiens*", faz seis previsões sobre como a teoria econômica se desenvolverá nas próximas décadas, caminhando, assim, no sentido de aproximar o *homo economicus* do *homo sapiens*: o *homo economicus* perderá QI, revertendo uma tendência de cinquenta anos, ao condicionar os níveis de racionalidade concedidos aos indivíduos com base no contexto estudado; na economia convencional, quando considerada a possibilidade de aprendizado por parte do agente, ele é obtido de maneira rápida, assim que o erro é cometido. No entanto, tal quadro não reflete a realidade – as pessoas cometem os mesmos erros em cenários não muito diferentes – e se baseia em uma visão estática do ambiente. Espera-se que modelos de aprendizado passem a considerar outros fatores que influenciam na velocidade do aprendizado, tais como a dificuldade da tarefa e a frequência de feedback; modelos econômicos tendem a diversificar a variedade de agentes que neles "habitam", abandonando a homogeneidade de uma população representada somente por indivíduos racionais, cedendo lugar a uma população heterogênea, constituída por agentes racionais e quase-racionais; a racionalidade limitada pode vir a ser modelada com base na reduzida capacidade de processamento de informação dos agentes por meio do aprofundamento do estudo da cognição humana; assim como psicólogos, economistas passarão a distinguir entre teorias normativas e descritivas, ou seja, entre aquelas que se baseiam em axiomas (escolha racional) e as outras que são guiadas por dados e refletem escolhas reais; e economistas darão maior atenção ao estudo da influência das emoções na economia – para sustentar sua previsão, Thaler cita resultados obtidos no jogo do

ultimato. No geral, se tal caminho for seguido, economistas - ao tornarem o *homo economicus* menos sofisticado, apoiando-se em conceitos mais realistas no que diz respeito a natureza humana - aumentarão o poder explanatório de seus modelos.

Na direção das previsões de Richard Thaler e na contramão da simplificação do comportamento humano, vem sendo construído um campo de pesquisa responsável por se contrapor à concepção ortodoxa do *homo economicus*: a Economia Comportamental. Segundo Alain Samson,

"Podemos definir a economia comportamental (EC) como o estudo das influências cognitivas, sociais e emocionais observadas sobre o comportamento econômico das pessoas. A EC emprega principalmente a experimentação para desenvolver teorias sobre a tomada de decisão pelo ser humano" (ÁVILA & BIANCHI, p. 26)

Diferentemente do método da "economia positiva", a Economia Comportamental tem como seu principal instrumento o método experimental, visando identificar o real comportamento adotado pelos indivíduos. Existem diferentes tipos de experimentos, cada um com suas características específicas. O experimento em laboratório é o mais utilizado. Nele é possível controlar um número específico de variáveis, manipulá-las, isolá-las, manejar os participantes em grupos de uma forma aleatória visando evitar o viés de seleção e é de fácil replicação. Entretanto, o fato de testes serem constituídos predominantemente por estudantes e a percepção dos participantes de que estão fazendo parte de um experimento, pode representar empecilhos. O experimento de campo, por ser realizado em ambiente natural, evita que os participantes tenham consciência do teste, porém, diminui o controle que os pesquisadores poderiam ter sobre determinadas variáveis. E, por fim, o experimento natural possui alta validade ecológica e, em contrapartida, não é possível exercer qualquer controle sobre variáveis, os resultados podem ser afetados por variáveis que não estão sendo objeto de estudo e, ao contrário dos outros experimentos, não é possível fazer inferências causais. (ÁVILA e BIANCHI, p. 39-42)

Com base em experimentos, identifica-se comportamentos não compatíveis com o pressuposto da racionalidade; a partir disso, considera-se a influência de outros fatores, antes omitidos, na tomada de decisão e julgamento do indivíduo; e em seguida, utilizando tais evidências, há um esforço para desenvolver teorias com o objetivo de explicar essas "anomalias" - do ponto de vista ortodoxo.

Visando compreender nossa mente e como ocorrem as heurísticas de julgamento e os vieses subsequentes, Daniel Kahneman (2012) faz uso de uma metáfora; nossa mente seria comandada por dois sistemas que funcionam de maneiras distintas e, nesse enredo, representariam os diferentes tipos de pensamento que constituem nossa mente. O prático sistema 1 é o sistema automático: funciona rápido, gera impressões, sensações e intenções, e não requer grande esforço para operar e acessar conhecimento já armazenado; é responsável por habilidades inatas e decorrentes de prática prolongada; memoriza associação entre ideias. O sistema 2 é o sistema oneroso: opera de forma lenta, custosa e ordenada; possui crenças, faz escolhas, é deliberado; é representado por nosso eu consciente.

É um equívoco pensar que tais sistemas funcionam separadamente e que são independentes, pois na verdade estão em constante interação. Quando o indivíduo se depara com uma questão, um julgamento ou uma decisão a ser tomada, o Sistema 1 fornece intuições e impressões para o Sistema 2, que é incumbido de aceitá-las ou rejeitá-las, transformando-as em crença e ações deliberadas, produzindo modificações ou aceitando-as por completo; quando a intuição oferecida é analisada e considerada um equívoco, quando algo foge do padrão e do que já é habitual, o Sistema 1 é subjogado cedendo lugar para o Sistema 2.

A maioria de nossas ações são governadas pelo Sistema 1, entretanto, algumas só podem ser realizadas pelo Sistema 2, pois exigem um maior esforço mental e atenção: ao exigir que façamos cálculos, raciocínio estatístico, programar tarefas (antes automáticas) sob novas regras, fazer escolhas diante de várias opções ou até mesmo correr e caminhar em ritmo mais acelerado. O Sistema 2 mobiliza atenção e esforço cognitivo disponível priorizando a execução de atividades mais exigentes, utilizando apenas o esforço necessário.

A demanda por esforço mental e atenção exigida em uma tarefa pode variar conforme a sua familiaridade e o nível de inteligência do indivíduo – talento, prática prolongada e especialização podem facilitar a execução. Contudo, tal demanda não será necessariamente realizada, pois, o indivíduo "(...) dispõe de um orçamento de atenção limitado para alocar às suas atividades e, se tenta ir além desse orçamento, fracassa" (KAHNEMAN, 2012, p. 32), podendo ocorrer ao tentar conciliar trabalhos árduos ou que estão além da nossa capacidade, gerando uma sobrecarga cognitiva.

O esforço cognitivo não é o único responsável pelo consumo desse “orçamento”, o autocontrole também pode ser considerado um trabalho mental e também exige atenção e esforço; praticar atividade física com o compromisso de manter o ritmo enquanto tenta

resolver algum problema que envolve um raciocínio elaborado ou se manter concentrado em uma atividade que não é agradável e que envolve pouco interesse, esgotam a capacidade de autocontrole – esgotamento de ego.

O Sistema 1 tem a característica peculiar de funcionar como uma máquina de fazer associações. Ao se deparar com palavras, imagens, símbolos, comportamentos e outros fatores que o cercam, evoca inúmeras ideias em sua memória associativa, que estão ligadas a outras ideias, não de forma ordenada, mas disseminada; como uma marola, esse efeito – conhecido como “efeito de *priming*” - avança sobre a rede de ideias até cessar. Esse processo ocorre de forma silenciosa a todo instante sem que o eu consciente perceba, ainda que provoque mudanças físicas e psicológicas, no comportamento, nas ações e nos julgamentos do indivíduo. O “efeito de *priming*” possui diversas modalidades e uma marcante é o efeito ideomotor: um elemento detectado (palavra, imagem, entre outros) provoca um pensamento que leva a outro, modelando o comportamento.

Na maior parte do tempo, o Sistema 1 se encontra sob funcionamento automático e constante e analisa cada situação avaliando se um maior esforço será necessário por parte do Sistema 2, que opera utilizando apenas uma pequena parte de seu potencial até ser mais exigido. A avaliação que o Sistema 1 faz de um determinado contexto direciona o indivíduo para um estado de “conforto cognitivo” ou de “tensão cognitiva”; o primeiro, está mais associado com situações em que não se identifica nada surpreendente que fuja da naturalidade, ou seja, o cenário pode ser compreendido com menor esforço; enquanto a tensão cognitiva está relacionada com alguma situação à qual não se está acostumado ou na qual a resposta adequada não pode ser obtida intuitivamente, exigindo maior esforço.

Quando se está em um estado de conforto cognitivo, o indivíduo está mais propenso a atuar de forma intuitiva, despreocupada, criativa e impulsiva; atitudes lastreadas por tal propensão são muitas vezes úteis e válidas, entretanto, inúmeras ilusões podem surgir como consequência. Ao se deparar com uma sentença que deve ser classificada como verdadeira ou falsa, por exemplo, o indivíduo pode pô-la à prova ao acessar informações ensinadas a ele que tomaram o corpo de crenças, porém, há certos elementos que podem influenciar inconscientemente tal decisão: a repetição de uma experiência, legibilidade, a evocação de uma ideia e o bom humor. Tais fatores geram conforto cognitivo e, assim, provocam sensações agradáveis, de familiaridade, veracidade e facilidade. O caminho inverso também pode ocorrer: o bom humor pode provocar um estado de conforto cognitivo.

O Sistema 1 é responsável por criar um modelo de mundo por meio do seu aparato associativo. Enquanto o indivíduo tem a falsa sensação de que está consciente de tudo que se passa por sua mente, rotineiramente, ligações entre ideias, ações, sentimentos são feitas e, assim, padrões e normas estão sendo formados; de forma despercebida, histórias estão sendo arquitetadas embasadas na coerência associativa, relações de causalidade são construídas sem a ajuda do Sistema 2 e intenções são atribuídas a coisas e pessoas. Quando algo foge dessa ideia de mundo, a não ocorrência de um evento que é esperado, causa frustração mas também é possível não se surpreender tanto com algo que não se espera; diante disso, conclui-se que associações são feitas, mas podem ser distinguidas pelo nível em que estão enraizadas em nossa memória, diferenciando, assim, as expectativas que temos sobre elas.

1.2 – O Julgamento: Heurísticas e Vieses Cognitivos

Pode-se dizer que há uma divisão do trabalho na maioria das vezes harmoniosa mas que também tem seus momentos conflituosos; o cerne do problema é a falha ao tentar conciliar o ímpeto presente no âmago do sistema 1, sua característica predominantemente automática e impulsiva, que não pode ser desligada, e o caráter moderador do Sistema 2 ao refrear impulsos, corrigir erros e o papel delegado a ele de autocontrole. O resultado desse cenário é a ocorrência de ilusões ou vieses cognitivos.

Como já foi mencionado, o Sistema 1 é reconhecido por ser uma máquina associativa e, utilizando esse aparato, cria interpretações sobre o mundo real, representadas por uma vasta rede de ideias conectadas; desse processo, originam-se avaliações básicas que buscam responder às perguntas que nos são impostas (ou produzidas por nós mesmos) e avaliar atributos; pode-se avaliar o quão confiável uma pessoa desconhecida é, a segurança de um determinado ambiente, a distância de um objeto, entre outros.

A produção de tais avaliações é o primeiro passo para o que chamamos de *heurística*: “(...) um procedimento simples que ajuda a encontrar respostas adequadas, ainda que geralmente imperfeitas, para perguntas difíceis” (KAHNEMAN, 2012, p. 127). Esse procedimento consiste na substituição de perguntas mais difíceis por outras mais fáceis e que podem ser respondidas pelas avaliações básicas feitas pelo Sistema 1.

O agente motor do processo de substituição é o fenômeno conhecido como bacamarte mental. A exigência do Sistema 2 para responder a uma determinada questão faz com que o Sistema 1 realize cálculos em excesso gerando outras perguntas que possuem alguma relação com a “pergunta-alvo”. Kahneman cita um experimento interessante que mostra como funciona. Os participantes foram expostos a duas duplas de palavras e teriam que informar se elas rimavam; a primeira dupla possuía grafia semelhante enquanto a segunda dupla possuía a grafia diferente. Foi possível perceber que, embora as duas duplas rimassem, os participantes demoraram mais tempo para avaliar a segunda dupla, mesmo acertando. A tentativa de responder a pergunta “As palavras rimam?” evocava uma outra, “As palavras têm grafia parecida?” (KAHNEMAN, 2012, p. 126-129).

Outra característica do Sistema 1 que sustenta o processo de substituição é a capacidade de comparar diferentes dimensões, inserindo-as em uma escala de intensidade. Por exemplo: mapas físicos equiparam formas de relevo de um determinado território com base em suas altitudes por meio de uma escala de cor (planícies recebem cores mais claras e planaltos são representados por cores mais escuras); pessoas costumam comparar diferentes atributos, como nas frases “Como cantor, João é um ótimo cozinheiro” e “Pior que essa comida só minha conta bancária”.

Nosso julgamento percorre o seguinte traçado: ao tentar responder a pergunta-alvo o processo de bacamarte mental gera vários cálculos, entre eles avaliações básicas que sustentam uma pergunta heurística que pode ser respondida pela manobra de equiparar intensidades. Veja um exemplo. Um indivíduo utiliza um site para traduzir textos e depois do serviço prestado uma mensagem é reproduzida questionando o valor que o usuário poderia contribuir para que o site continuasse existindo e oferecendo um bom serviço; tal pergunta evoca uma outra, “O quanto este texto foi bem traduzido?”; e o próximo passo é equiparar o desempenho da tradução com uma quantia monetária, de acordo com a escala de intensidade.

Apesar de na maioria das vezes as regras heurísticas nos conduzirem a resultados satisfatórios e coerentes, é possível identificar erros (vieses) frequentes e até mesmo previsíveis (dependendo do contexto), por seguirem um certo padrão. Daniel Kahneman, por meio de pesquisas realizadas em parceria com Amos Tversky, focou nos erros que nosso pensamento intuitivo costuma cometer, criando uma classificação que funciona como uma espécie de linguagem, facilitando, assim, a elaboração de diagnósticos - em que situações costumam ocorrer e o porquê - e desenvolvimento de intervenções no sentido de contorná-los.

Os vieses são frutos de heurísticas responsáveis por apresentar regras (simplificadoras) para o processamento de dados disponíveis.

É pertinente refletir como constantemente as pessoas são expostas a questões sobre probabilidade e chegam a determinadas conclusões sem possuírem a mínima noção do assunto. Tal reflexão estimulou os primeiros trabalhos de Daniel Kahneman em parceria com Amos Tversky, que passaram a investigar se as pessoas são bons estatísticos intuitivos; eles apontaram que atribuímos probabilidades subjetivas a eventos incertos, com base em crenças formuladas por regras heurísticas que nos conduzem a erros sistemáticos.

Um dos atalhos mentais que costumamos utilizar é a heurística da representatividade “(...) em que as probabilidades são avaliadas segundo o grau em que A é altamente representativo de B, ou seja, segundo o grau em que A se assemelha a B” (KAHNEMAN, 2012, p. 525). Ao obter uma estatística específica de uma população por meio de uma amostra, o analista pode ser atraído por um impulso em associá-la com o parâmetro da população. Kahneman traz exemplos em que esse fenômeno ocorre.

O primeiro, remete a uma pesquisa referente a incidência de câncer em condados americanos, trazendo a informação de que foi detectada, na amostra obtida, uma menor incidência em condados rurais e tradicionalmente republicanos. O segundo, refere-se a uma pesquisa encomendada por uma fundação que buscava razões para o melhor desempenho de algumas escolas diante de outras; o resultado da amostra foi o melhor desempenho das escolas pequenas em comparação com as grandes (KAHNEMAN, 2012, p. 139-150). O Sistema 1 pode elaborar explicações coerentes e sedutoras para o fato dos condados rurais e escolas pequenas tenderem a registrar menos casos de câncer renal e desempenho superior, respectivamente, tornando possível estabelecer relações de causalidade. Para isso, foi necessário fazer vista grossa para o fato de que tanto escolas pequenas quanto condados rurais possuem amostras menores; nesses casos, a incidência de resultados extremos é maior, pois, quanto menor for a amostra a probabilidade de se afastar da média aumenta. Ou seja, nosso julgamento se revelou insensível em relação ao tamanho da amostra.

Tversky e Kahneman estruturaram um experimento que pedia para que os participantes (universitários) classificassem uma lista de áreas de estudo ordenando-a de acordo com a probabilidade de que Tom, um personagem fictício, pertencesse a cada uma delas; a descrição de Tom apresentada foi elaborada por Kahneman com o objetivo de estar de acordo com o estereótipo dos integrantes de áreas de estudo que são representadas por uma

parcela menor de alunos, ou seja, possuem menor taxa-base. Mesmo já tendo estudado estatística, as classificações apresentadas pelos estudantes foram feitas com base na representatividade, na adequação do estereótipo com a descrição da personalidade de Tom. É sabido que a única coisa que deveria ser levada em consideração é a taxa-base de cada área de estudo (KAHNEMAN, 2012, p. 190). Um outro estudo foi realizado. Foi pedido para que apontassem a probabilidade de que um personagem, retirado de uma amostra aleatória dentro de uma população constituída por cem profissionais (onde trinta deles são engenheiros e setenta são advogados), seja engenheiro ou advogado. Em um outro cenário, atribuíram uma descrição não informativa a este personagem ou que pudesse estar relacionada com algum estereótipo. No primeiro caso, os participantes consideraram as taxas-base e atribuíram a probabilidade correta para cada possibilidade; já no outro cenário, as ignoraram e chegaram à conclusão de que as chances eram iguais para cada profissão. Nos dois casos, probabilidades *a priori* foram desconsideradas (KAHNEMAN, 2012, p. 526).

Costuma-se usar também a representatividade para avaliar a probabilidade de uma determinada sequência de eventos aleatórios ocorrer, levando em consideração as características apresentadas e sua compatibilidade com um processo aleatório. No caso em que uma moeda (não viciada) é lançada seis vezes, obtêm-se duas sequências: CKKKKK e KCKCKC, em que “C” e “K” representam cara e coroa, respectivamente. Pela ótica da representatividade, chegaríamos a conclusão de que a sequência KKKKKC é menos provável por possuir mais repetições e menos alternâncias; enquanto a segunda, KCKCKC, apresenta mais características que se esperam de um processo aleatório; é também muito comum acreditarem que após obter CKKKKK, seja mais provável obterem “C”. O fato é que a sequência é constituída por eventos aleatórios independentes, o que faz com que ambas as sequências tenham a mesma probabilidade de ocorrer; além disso, moeda não possui memória, ou seja, a probabilidade de sair cara ou coroa em uma jogada não muda, independentemente dos resultados das últimas jogadas. No geral, houve concepções errôneas da probabilidade.

O *modus operandi* dos casos mencionados, ao utilizar a heurística da representatividade, não considerou fatores que de fato influem na probabilidade dos eventos em análise e nos fez acreditar na “lei dos menores números” em detrimento da “lei dos maiores números”, ignorar a qualidade da evidência e prever eventos que possuem menor probabilidade de ocorrência. É importante ressaltar que esse viés não ocorre só com leigos, especialistas que possuem todo o ferramental necessário para produzir melhores conclusões também são vítimas, ou seja, a solução intuitiva não é endossada pelo Sistema 2 só por uma questão de falta de conhecimento da lógica estatística; fazer um julgamento com base na representatividade exige menos

esforço e para evitar a heurística da representatividade é necessário automonitoramento e autocontrole. O Sistema 1 foi o responsável por detectar regularidades, atribuir a elas causas (muitas vezes inexistentes) e conseqüentemente criar padrões, graças à sua atividade associativa; de fato, essa é uma tendência presente em qualquer pessoa (KAHNEMAN, 2012, p. 194-195). É possível apresentar uma justificativa para tal história.

Daniel Kahneman lembra que:

“O Sistema 1 se sobressai em construir a melhor história possível ao incorporar ideias presentemente ativadas, mas ele não considera (nem pode) informação que não detém. A medida do sucesso para o Sistema 1 é a coerência da história que ele consegue criar. A quantidade e qualidade dos dados em que a história está baseada são amplamente irrelevantes” (KAHNEMAN, 2012, p. 111)

Há uma tendência que o Sistema 1 possui ao crer na melhor interpretação que produziu, gerando conforto cognitivo e, assim, provocando uma ilusão de validade. Repare que no exemplo dos condados americanos a conclusão sedutora é de que condados rurais tendem a apresentar menor incidência de câncer renal, mas a informação de que condados tradicionalmente republicanos estão entre os que possuem menor incidência não parece ser forte o suficiente para estabelecer uma relação causal; neste caso, o Sistema 1 não conseguiu elaborar uma boa explicação intuitiva, tornando a hipótese mais fácil de ser descartada.

No caso em que uma boa explicação foi obtida, a relação apontada pelo Sistema 1 pode virar crença e o indivíduo ser dotado de uma superconfiança. É incumbido ao Sistema 2 o papel de averiguar se a confiança subjetiva provocada pela intuição se sustenta sob bases sólidas, contudo, ele pode falhar: a checagem muitas vezes consiste na busca por informações que corroborem com a hipótese em análise, ou seja, de forma indutiva, e não com o objetivo de verificar sua falseabilidade, pelo método dedutivo. Além disso, a lei do menor esforço pode sobressair, gerando a aceitação da hipótese construída por meio de cálculos intuitivos.

Outra heurística constantemente utilizada para estimar a probabilidade de eventos e simplificar julgamentos se chama heurística da ancoragem: quando o indivíduo tem o objetivo de estimar um valor para uma quantidade específica e, para isso, baseia-se em um valor inicial que foi apresentado. Não importa a forma como tal valor foi oferecido ou se de fato é informativo; será considerado um ponto de partida (uma referência) para futura avaliação.

Diversos experimentos foram realizados por Tversky e Kahneman (KAHNEMAN, 2012, p. 533-536). Em um deles, grupos de participantes observavam o resultado obtido após o giro de uma roda da fortuna que fora manipulada para alcançar somente os números 10 e 65; em seguida, tinham que responder “A porcentagem de nações africanas entre membros da ONU é maior ou menor do que o número que você acabou de escrever?” e, para finalizar, “Qual é sua melhor estimativa sobre a porcentagem de nações africanas na ONU?”. Os participantes que tiraram o 10 na roda da fortuna obtiveram uma média de 25% nas porcentagens escolhidas, enquanto os que viram o 65 conseguiram uma média de 45%. Em outro teste, dois grupos de estudantes foram desafiados a estimar, com o tempo limite de 5 segundos, o resultado do produto de uma série de números. Um dos grupos teve que calcular a série “ $8 \times 7 \times 6 \times 5 \times 4 \times 3 \times 2 \times 1$ ” e o outro a série “ $1 \times 2 \times 3 \times 4 \times 5 \times 6 \times 7 \times 8$ ”; a média das estimativas do primeiro grupo foi 2.250, enquanto a do segundo grupo foi 512; o resultado, na verdade, era 40.320.

Os dois casos acima representam efeitos de ancoragem. Ao tentar calcular o produto das séries, como o tempo estipulado era extremamente curto, os participantes acabavam não conseguindo realizar todos os cálculos passo a passo e se viam forçados a estimar o resultado; já que a tendência é fazer uma leitura da esquerda para a direita, aqueles que calculavam por meio da série descendente fizeram uma estimativa do resultado final com base em um valor inicial maior; enquanto os que usaram a série ascendente foram influenciados por um valor inicial menor. No outro experimento, o número da roda da fortuna, mesmo não possuindo qualquer relação com a porcentagem de nações africanas na ONU, serviu como ponto de partida para as estimativas.

O efeito de ancoragem não é fruto de um único processo mental, podendo ocorrer de diferentes formas. Pode-se interpretá-lo como um ajuste deliberado, afastando-se de um ponto de partida (valor inicial) e seguindo uma direção (abaixo ou acima desse valor). Enquanto houver motivos, o processo de afastamento continuará até alcançar a região de incerteza, cessando, assim, o ajuste e chegando a um valor final. Claramente este processo de ajuste é de responsabilidade do Sistema 2; o fato de haver uma dependência da dimensão do ajuste em relação ao nível de sobrecarga cognitiva que se encontra o indivíduo, seu autocontrole ou se costuma ter um Sistema 2 mais fraco, evidenciam isso (KAHNEMAN, p. 154-155).

A ancoragem pode ser interpretada como um efeito de *priming* também. A pergunta “Gandhi tinha mais ou menos de 144 anos de idade quando morreu?” não vai nos induzir a produzir um palpite, para a real idade da morte de Gandhi, com base em um ajuste a partir da

âncora; a ideia de que Gandhi viveu até os 144 anos é absurda. Entretanto, o simples ato de ler essa pergunta introduz em nossa mente a ideia de alguém idoso, fruto de diversas associações e pensamentos. O Sistema 1, entrando em ação para acreditar na informação oferecida pela pergunta, nos faz crer que, embora Gandhi não tenha vivido tanto assim, faleceu em idade bem avançada (KAHNEMAN, 2012, p. 156-157).

O efeito que determinada âncora surtirá não depende da crença que depositam nela. Um exemplo que reforça essa ideia é um experimento realizado por Dan Ariely, Drazen Prelec e George Loewenstein, por meio de um leilão, com alunos de MBA. Cada aluno teria que consultar os últimos dois dígitos de seu seguro social (XX), anotá-los no topo do papel (XX) e ao lado de cada item leiloadado em formato monetário (\$XX), responder (sim ou não) se pagariam este valor (\$XX) por cada um dos produtos (dois vinhos, uma caixa de bombom, dois objetos ligados a informática e um livro de design) e, por fim, teriam que escrever o valor máximo que estariam dispostos a pagar por cada um deles. “No fim, vimos que os alunos cujos dois últimos dígitos do seguro social estavam nos 20% mais altos faziam lances de 216% a 346% mais altos do que os alunos com números de seguro social que terminavam nos 20% mais baixos” (ARYELY, 2008, p. 22-23)

Uma questão relevante referente às âncoras e que deve ser discutida aqui é no tocante à duração de seus efeitos, se podem influenciar decisões futuras. Para analisar o alcance (no tempo) de uma âncora, um experimento foi elaborado. Os participantes foram expostos, por trinta segundos, a três tipos de som (som agudo, ruído branco e uma oscilação entre sons graves e agudos), todos possuindo a mesma frequência e considerados igualmente incômodos; após ouvirem cada som teriam que informar se aceitariam (sim ou não) ouvi-lo novamente por uma certa quantia de dinheiro (a âncora) e qual valor mínimo aceitariam para repetir a atividade. No primeiro som (o agudo), dois grupos de participantes foram apresentados a diferentes âncoras; para um grupo foi R\$0,10 enquanto para o outro foi R\$0,90. Na segunda fase da experiência, outro som foi usado (ruído branco) e uma âncora semelhante foi apresentada aos dois grupos, R\$0,50. E, por fim, na fase seguinte, o último som (o oscilante) foi utilizado e as âncoras da primeira fase foram trocadas, passaram de um grupo para o outro. Na primeira etapa, a âncora surtiu os efeitos esperados: o grupo com a âncora menor exigiu, em média, pagamentos menores (R\$0,33) enquanto o outro grupo fez, em média, cobranças maiores (R\$0,73); surpreendentemente, nas outras duas etapas essa tendência se manteve, quando foram expostos a mesma âncora e quando elas foram trocadas, ou seja, o efeito da primeira âncora prevaleceu sobre as demais, comprovando seu potencial duradouro (ARIELY, 2008, p. 26-31).

Por trás dessa durabilidade do efeito e da independência do caráter informativo da ancoragem está o que Dan Ariely chamou de coerência arbitrária: “(...) embora os preços iniciais (...) sejam ‘arbitrários’, depois que se fixam em nossa cabeça, eles não definem só os preços atuais, mas também os preços futuros (isso os torna ‘coerentes’)” (ARIELY, 2008, p. 22) e, referente ao experimento do leilão, no que diz respeito aos itens relacionados (os vinhos e produtos de informática), foi possível constatar que “(...) uma vez que os participantes estivessem dispostos a pagar certo preço por um produto, sua disposição de pagar outros itens da mesma categoria era julgada relativamente àquele primeiro preço (a âncora)” (ARIELY, 2008, p. 21-24). Estes casos ressaltam o papel da máquina associativa, as interpretações coerentes que são criadas, levar em consideração a confiabilidade da informação que as motivou, oferecendo um exemplo de como o Sistema 2, por se basear em dados presentes na memória associativa (recolhidos automaticamente pelo Sistema 1) pode corroborar com o pensamento intuitivo sem tomar conhecimento (KAHNEMAN, 2012, p. 162-163).

Julgamentos também podem acontecer com base na heurística de disponibilidade ao inferir a frequência de um evento baseando-se na facilidade com que resgatamos da memória casos correspondentes a ele (evento).

Um aspecto curioso e paradoxal desse atalho mental foi destacado por Norbert Schwarz (KAHNEMAN, 2012, p. 168-169). Foi pedido para participantes de experimento listarem uma certa quantidade de vezes em que demonstraram um comportamento assertivo, alguns tiveram que extrair da sua memória seis exemplos e a outros foram exigidos doze exemplos; após a listagem, foi pedido para que julgassem o seu próprio nível de assertividade. Surpreendentemente, aqueles que foram encarregados de reunir um maior número de exemplos (doze) se julgaram menos assertivos do que os outros menos exigidos (seis). Existe uma explicação plausível e coerente para tal fenômeno. É natural que os primeiros exemplos sejam mais fáceis de se obter e conforme se procura outros exemplos a atividade se torna cada vez mais difícil, deixando, assim, a impressão de que reuni-los foi uma tarefa árdua.

A história por trás deste paradoxo não termina aqui. O experimento anterior foi repetido, só que com algumas mudanças. Uma música estaria tocando simultaneamente enquanto listavam os exemplos de comportamento assertivo; para alguns fora informado que a música tornaria a atividade mais fácil, para os demais a música só tornaria a atividade mais trabalhosa. O resultado final é que os participantes não se basearam na fluência com que reuniam as ocorrências, ou seja, o nível de assertividade julgado não variou conforme a quantidade a ser reunida de ocorrências. Um fator que foi determinante para o surgimento do

paradoxo é a frustração de expectativas que os indivíduos tiveram ao se deparar com uma dificuldade maior que a esperada para reunir uma quantidade maior de exemplos; com as mudanças no experimento citadas, a frustração foi evitada. No caso acima, o Sistema 1 viu suas expectativas falharem e levou em consideração o efeito da música, associando-a, como é de sua natureza, com a dificuldade encontrada para acessar outras ocorrências, ou seja, estabeleceu uma causa; o Sistema 2 atuou de forma complementar reprogramando as expectativas (KAHNEMAN, 2012, p. 172).

Alguns fatores podem tornar certos eventos mais disponíveis. Acontecimentos ou informações que contam com a maior atenção dos veículos de comunicação, episódios que são mais dramáticos, que geram maior comoção, e fatos que tiveram um maior impacto na vida pessoal costumam ser mais facilmente lembrados. Podem-se reunir, então, duas características presentes nesses fatores e que ajudam a moldar a interpretação produzido pelo Sistema 1 a respeito de tudo que nos cerca: a preponderância e o apelo emocional.

O fato das emoções terem um papel tão importante assim em nossos julgamentos, faz com que seja justificável considerar uma heurística específica para o impacto que causam na disponibilidade de certos episódios que estão em nossa mente: a heurística do afeto. Um estudo realizado por Paul Slovic (KAHNEMAN, 2012, p. 177-179) mostrou como o afeto pode ser determinante nas avaliações que os indivíduos fazem. Os participantes do experimento foram convidados a fazer um levantamento sobre os benefícios e riscos de algumas tecnologias e se demonstraram fortemente influenciados pelo “gosto” que tinham por cada uma delas; se o participante não possuía muita simpatia por conservantes em alimentos, tendia levantar mais exemplos de seus riscos e poucos benefícios; o contrário ocorria se a encaravam com uma certa aprovação. Quando foram expostos a argumentos (positivos) que traziam mais informações sobre os benefícios de uma tecnologia, a percepção que tinham sobre o risco também mudava; quando tiveram contato com considerações (positivas) sobre os riscos da tecnologia, a ideia que tinham sobre os benefícios também sofria transformações, para melhor.

1.3 – A Tomada de Decisão

Após identificar a existência de erros sistemáticos em nossos julgamentos e surpresos com as diferenças de interpretação do comportamento humano que eram adotadas na economia e

psicologia, Tversky e Kahneman ampliaram o horizonte de sua pesquisa para o campo da tomada de decisão. O modo como as pessoas se comportam ao tomar decisões em contextos de incerteza, ou seja, diante de riscos, estava sob análise; a relevância do tema é inquestionável, visto que as escolhas relevantes que tomamos na vida costumam ser acompanhadas por um certo risco, por mais seguras que possam parecer.

A teoria mais utilizada na economia para analisar a preferência sob risco é a Teoria da Utilidade Esperada (TUE). Chris Starmer explica bem o seu funcionamento:

“Um prospecto é uma distribuição probabilística em torno de um conjunto de consequências, tais como $q = (p_1, x_1; p_2, x_2, \dots, p_n, x_n)$. (...) A teoria da utilidade esperada supõe que as pessoas se comportam como se [as if] estivessem maximizando alguma função de valor definida em torno de prospectos. A TUE supõe que as pessoas atribuem utilidades subjetivas às possíveis consequências de risco $u(x)$ e, dentro da construção de cada prospecto, as expectativas ponderadas pela probabilidade dessas utilidades $\sum_i p_i U(x_i)$ formam a avaliação da utilidade esperada de cada prospecto” (ÁVILA & BIANCHI, p. 64)

Um dos pilares da TUE é a contribuição de Daniel Bernoulli que rompeu com o entendimento presente em sua época de que as preferências sob risco dos indivíduos eram governadas pelo cálculo do valor esperado, ou seja, uma média ponderada dos resultados possíveis com base na probabilidade de cada um. Bernoulli descobriu que a escolha entre uma aposta com um determinado valor esperado e uma quantidade segura superior a este valor não gera um consenso; o valor seguro a ser oferecido tem que ser suficientemente superior ao valor esperado, diferentemente do que se acreditava. Chegou-se a conclusão de que os indivíduos possuem uma certa aversão ao risco, sendo assim, estão dispostos a pagar um ágio que dependerá de quão inseguros eles se sentem a respeito das consequências de suas escolhas.

A aversão ao risco seria fruto de uma queda tendencial do valor psicológico (utilidade) que uma variação positiva na quantidade dinheiro produz, mais conhecido hoje como utilidade marginal decrescente da riqueza; tal conclusão é compreensível visto que uma variação de cem unidades monetárias não produzirá o mesmo efeito psicológico (satisfação) entre pobres e ricos. Houve, então, uma mudança: o que de fato importa para análise não são os valores monetários das apostas, mas, principalmente seus valores psicológicos que mudam conforme a quantidade monetária.

As contribuições de Bernoulli estão incorporadas no corpo teórico da TUE, porém, isso não a isentou de possíveis falhas. Tversky e Kahneman, por meio de seu artigo *Prospect Theory: An Analysis of Decision under Risk*, buscaram demonstrar que decisões comumente tomadas não corroboram os axiomas de racionalidade presentes na TUE e modificações nesta teoria com o intuito de incorporar esses comportamentos considerados anômalos. Os seguintes pontos foram levantados.

Ao mesmo tempo que os indivíduos são avessos ao risco, eles não atribuem o mesmo nível de utilidade para um ganho e uma perda, por exemplo: um sujeito obtendo 10 u.m, partindo de uma situação inicial de também 10 u.m, não experimenta uma variação de utilidade (em termos absolutos) igual se perdesse 10 u.m, tendo como orçamento inicial 20 u.m. Mesmo considerando a existência de aversão ao risco, se uma situação continua sendo analisada só com base em estados de riqueza distintos, pode-se incorrer no erro de atribuir os mesmos valores para ganhos e perdas quando, na verdade, o impacto psicológico de uma perda geralmente é maior do que a de um ganho, na mesma dimensão. Esta característica é determinante para analisar qual direção caminhará a tomada de decisão.

Dois problemas, com diferentes focos, foram apresentados por Kahneman visando analisar o comportamento das preferências, um estaria em contexto de ganho e o outro de perda. No primeiro, o indivíduo, ao receber mil dólares, teria que decidir entre arriscar não ganhar nada por uma chance de 50% de obter mil dólares ou garantir o recebimento de quinhentos dólares, sem correr riscos; no outro, ao receber dois mil dólares, teria que escolher entre correr o risco de 50% de chances de perder mil dólares ou perder a quantia certa de quinhentos dólares. Diante destes contextos, o sujeito – baseando-se na TUE – apresentaria as seguintes preferências: se optasse por garantir os quinhentos reais a mais no primeiro problema teria que decidir, no segundo problema, perder quinhentos dólares; ou se escolhesse apostar nas 50% de chances de ganhar mil dólares, teria apostado nas 50% de chances de perder mil dólares, na segunda situação. Contudo, não é este o quadro de preferências que prevalece nas escolhas da maioria das pessoas; a situação mais comum é adotarem uma postura evitando o risco no primeiro problema e no segundo caso buscarem o risco. “Na teoria de Bernoulli você precisa saber apenas o estado de riqueza para determinar sua utilidade, mas na teoria da perspectiva você precisa saber também o estado de referência” (KAHNEMAN, 2012, p. 349-350).

Em uma situação onde ganhos e perdas estão em jogo, com chances equivalentes de ocorrerem, o que será considerado é aversão a perda que o indivíduo tem – que será diferente

para cada pessoa –, sendo assim, será feita uma comparação entre o temor da possível perda e a satisfação pelo respectivo ganho, uma avaliação sobre o impacto emocional.

Dois pontos chaves da Teoria da Perspectiva são: a dependência da referência e a aversão a perda. Pode-se identificá-los na função valor da teoria a seguir:

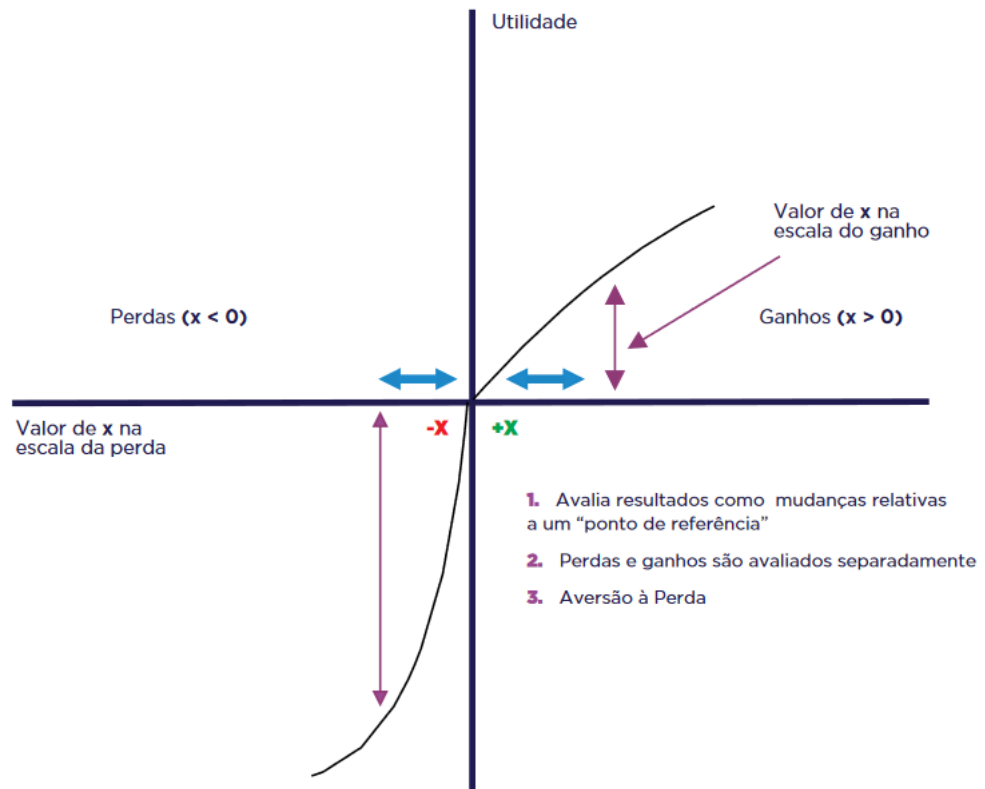


Gráfico retirado de (ÁVILA & BIANCHI, p. 69)

É possível notar no gráfico acima: o impacto decrescente das perdas e dos ganhos na utilidade; a existência de um ponto de referência neutro que representa a situação inicial separando a abscissa em duas partes, a da esquerda referente a perda e a da direita referente ao ganho; e, por fim, a função da perda possui uma inclinação maior que a função do ganho. Esta última característica representa a aversão a perda já que o ganho e a perda estão em escalas distintas.

Uma consequência da importância do ponto de referência se estende para a compreensão da função de utilidade que oferece um mapa de indiferença, um conjunto de curvas de indiferença que apresentam a ordenação das preferências.

Um indivíduo possui três combinações distintas (A, B e C) entre lazer e remuneração: sendo a “C” inferior às demais e outras duas equivalentes, “A” e “B”, que pertencem à mesma curva de indiferença convexa, a primeira possuindo mais lazer que remuneração e a outra justamente o contrário, respectivamente. Do ponto de vista da teoria convencional, esse conjunto de informações já basta para constatar que uma troca entre a situação A e a B ocorreria sem a necessidade de incentivos já que proporcionam o mesmo nível de utilidade. Contudo, o que foi possível aprender com a relevância da situação de referência é que a satisfação que o indivíduo sente em um determinado estado depende também do seu estado anterior: se ele se encontra na posição A e recebe uma proposta para mudar para a posição B – abdicando, assim, de um maior período de lazer para ganhar uma remuneração melhor – talvez não enxergue esta mudança com a mesma indiferença se estivesse decidindo entre a situação A e B estando no estado C. O impacto emocional de se imaginar com menos lazer pode fazer com que essa perda ganhe uma maior importância no seu cálculo de decisão. Nesse caso, seria exigido um maior nível de remuneração para mudar de uma situação para outra, tudo por uma questão de aversão a perda, prevalecendo uma postura conservadora de se manter no mesmo estado inicial (a combinação A). Esse fenômeno se chama efeito dotação (KAHNEMAN, 2012, p. 363).

A conclusão que se tira disso é que “Primeiro, gostos não são fixos; eles variam com o ponto de referência. Segundo, as desvantagens de uma mudança assomam como maiores do que suas vantagens, induzindo um viés que favorece o *status quo*” (KAHNEMAN, 2012, p. 363).

Existe uma tendência do Sistema 1 em avaliar eventos ruins como algo ameaçador, característica obtida por meio do processo evolutivo; notícias ruins possuem maior saliência, possuindo um maior potencial para influenciar nossos julgamentos e decisões; oportunidades no ambiente também são detectadas só que com menor eficácia do que ameaças. Analisando a perda como uma manifestação da negatividade e o ganho como uma oportunidade, pode-se identificar a aversão a perda como fruto dessa tendência. Ao se estabelecer um ponto de referência, qualquer ameaça de desvio dele passa a ser uma concessão e o desejo de se manter na mesma situação é uma busca por coesão (KAHNEMAN, 2012. p. 374-381).

CAPÍTULO II

II. 1 – Ética e economia

A economia moderna, buscando uma definição para o comportamento econômico que sirva de base para os modelos a serem desenvolvidos, usa o pressuposto da racionalidade como ponte para definir o comportamento real dos indivíduos, ou seja, é atribuído ao agente econômico um comportamento racional.

O caminho traçado acima contorna a disciplina da filosofia moral, causando um grave distanciamento entre o comportamento econômico considerado pela teoria e a ética. No desenvolvimento da teoria econômica moderna predominou a linha de pensamento presente em uma das suas duas origens: a abordagem “engenheira”. Essa é uma preocupação apresentada por Amartya Sen, em *Sobre Ética e Economia*.

A ótica “engenheira” pode ser representada por nomes como Leon Walras, William Petty, François Quesnay, Augustin Cournot e David Ricardo. No geral:

“Essa abordagem caracteriza-se por ocupar-se de questões primordialmente logísticas em vez de fins supremos e de questões como o que pode promover o ‘bem para o homem’ ou ‘como devemos viver’. Considera que os fins são dados muito indiretamente, e o objetivo do exercício é encontrar os meios apropriados de atingi-los” (SEN, 1999, p. 12)

Com base nessa descrição, dois pontos podem ser ressaltados: a “concepção da realização social relacionada à ética” é vista com menor relevância já que os fins supremos e o “bem para o homem” não são discutidos aprofundadamente e, assim, a questão da eficiência

econômica e obtenção da alocação ótima de recursos da economia domina as análises econômicas; a “concepção da motivação da realização social” também não está muito presente ao não considerar que os indivíduos refletem sobre “como devem viver” e o quanto esta reflexão influi em seus comportamentos. (SEN, 1999, p. 10-12).

Observando o conteúdo da definição de comportamento racional, é possível chegar à conclusão de que, definitivamente, os traços guardados pela abordagem ética, da qual também se originou a economia, tiveram sua importância reduzida no decorrer da evolução da economia moderna.

Há uma definição de comportamento racional relacionado à consistência interna das escolhas, porém, este argumento não é auto suficiente visto que as escolhas podem ser coerentes e, ao mesmo tempo, conduzirem a ação humana no sentido contrário do que se almejou (a verdadeira motivação) portanto seria necessária uma “racionalidade de correspondência” onde as decisões e escolhas devem ser condizentes com o objetivo final. Uma correspondência de um outro tipo é exigida quando se entende a racionalidade como uma adequação das escolhas com o autointeresse do indivíduo, nesse caso segue o raciocínio: se o indivíduo é racional e a racionalidade consiste na convergência da motivação autointeressada do indivíduo e suas escolhas que apontam para esta direção, o agente econômico é dirigido pelo autointeresse. Esse quadro evidencia o profundo desapego à problemática do autoexame por não considerar o julgamento que indivíduos fazem da motivação que governa suas ações (de “como devemos viver”), prevalecendo um entendimento muito restrito e impassível da motivação humana. Sen ressalta que seria possível exigir até mesmo uma “racionalidade de reflexão” segundo a qual estaria sob avaliação a natureza das preferências, considerando fatores externos às escolhas. (SEN, 1999, p. 16-18).

A representação humana como um personagem que busca exclusivamente saciar seu autointeresse é imbuída de um caráter pragmático e instrumental, ao ter sua defesa sustentada pela argumentação de que seria esta a motivação que conduziria as economias e os mercados para uma melhor situação de eficiência; sob outra perspectiva, a validade desse pressuposto pode ser discutida, ao compará-lo com o real comportamento humano, analisando se há uma correspondência entre eles. As duas linhas de raciocínio são questionáveis: é possível citar exemplos de economias de livre mercado onde a motivação para o comportamento econômico não teve caráter autointeressado e conduziu a sociedade para resultados eficientes (ex. Japão, o “éthos japonês”); o dilema da motivação humana não deve consistir entre escolhas extremas

(autointeresse e altruísmo) mas na consideração de alternativas de motivação do comportamento que transitam entre esses dois pontos. O indivíduo não deve ser considerado puramente auto interessado ou altruísta, existem cenários e circunstâncias que comportamentos “anômalos” de indivíduos sacrificando seus próprios interesses se fazem presentes; o comportamento comprometido é um bom exemplo, quando integrantes de um determinado grupo têm suas escolhas conduzidas pelos interesses do grupo, mesmo que isso signifique abdicar dos seus próprios interesses, mudando, assim, o caráter da correspondência (SEN, 1999, p. 19-22)

Sendo necessário, para caracterizar o comportamento humano, um maior apelo pela “concepção da realização social relacionada à ética”, a “concepção da motivação da realização social” e até mesmo uma “racionalidade da reflexão”, então é exigido que a economia adentre no universo da ética e extraia ensinamentos. Amartya Sen defende que o fato da economia moderna ter um notório caráter “não ético” produziu um duplo efeito prejudicial: por um lado, a ciência econômica poderia ir além do que já conseguiu produzir como ciência se fatores éticos forem incorporados, de forma mais decisiva e profunda, em suas análises, ou seja, apesar da evolução, esta está aquém do seu potencial; de um outro ângulo, é possível pontuar que a ética também ganharia mediante uma aproximação com economia por meio do uso de técnicas sofisticadas desenvolvidas pela “abordagem engenheira”.

Para oferecer um melhor entendimento de como o apego à “abordagem engenheira” representa um afastamento da ética, é necessário apresentar algumas características da moral, apontadas por Hodgson (2016), e suas incompatibilidades – na maioria dos casos – com o pensamento utilitarista, base filosófica da respectiva abordagem e, conseqüentemente, da economia moderna.

O sistema moral depende tanto de emoções e sentimentos quanto de crenças e deliberações. Uma ação movida unicamente pelo emocional não pode ter caráter moral, entretanto, o sentimento exerce um papel importante que pode ser representado pela influência que o sentimento de culpa tem quando analisamos decisões que foram tomadas ou que estão sendo planejadas; somado a isto, pode-se considerar também a emoção que vem acompanhada da reprovação ou aprovação de alguma ação específica, dependendo da sua adequação as regras morais de um determinado grupo. Agir em conformidade com as regras morais pode ser um processo deliberado, calculado, mas isso não basta.

Juízos morais vão além de meras convenções, baseiam-se em regras universais em relação a determinado contexto e que servem para todos independentemente de seus interesses pessoais; estão acima das preferências por serem de outra natureza, trata-se de uma distinção entre o certo e o errado, de “como devemos viver”. O fato de diferentes culturas compartilharem diversas regras morais semelhantes – inclusive restando o egoísmo individual – evidencia seu caráter evolucionário e sua distinção em comparação com outras regras, baseando-se nos sentidos de justiça e mérito.

Para Hodgson (2016),

“In contrast to standard utilitarian approaches, a moral judgment is more than mere convention; it is inescapable and transcends individual preferences or interests. A moral system refers to shared and interactively reinforced moral values in a society or social group”. [Em contraste com abordagens utilitaristas usuais, um juízo moral é mais do que uma mera convenção; é inescapável e transcende as preferências e interesses individuais. Um sistema moral se refere a valores morais compartilhados e reforçados interativamente numa sociedade ou num grupo social.

II. 2 – Adam Smith sob o olhar de seus interpretes

Adam Smith é considerado por muitos o fundador da ciência econômica e umas das personalidades mais importantes do liberalismo, porém, este papel de destaque não impediu o surgimento de interpretações discrepantes e dúbias acerca de seu pensamento, principalmente no que concerne às suas duas principais obras e à possível relação existente entre elas: *A Riqueza das Nações* (1776) e *Teoria dos Sentimentos Morais* (1759). A evolução dessas interpretações consiste em várias etapas e merece ser analisada mais a fundo. O desenvolvimento a seguir se baseará na contribuição de Hugo Cerqueira (2005).

Apesar do sucesso alcançado pela *Teoria dos Sentimentos Morais*, sendo lida por filósofos influentes contemporâneos de Smith, foi *A Riqueza das Nações* que reafirmou sua posição como intelectual, anos após seu lançamento; serviu como base tanto para posicionamentos políticos voltados à defesa de uma nova ordem em detrimento do “antigo

regime”, durante a Revolução Francesa, quanto para esforços antirreformistas, na Inglaterra; e, principalmente, esteve no centro dos debates da economia política sobre a teoria do valor e da distribuição, alvo das análises críticas de Malthus e David Ricardo. Nesse instante, Adam Smith caminhava para se tornar o marco de uma linha de pensamento – desprendida da análise de cunho mais filosófica inerente a ele – regida por Ricardo e que mais tarde seria contestada pelo movimento marginalista, responsável por promover um afastamento da tradição clássica e firmar a teoria econômica sobre novas bases, distintas do pensamento ricardiano. A desvalorização do pensamento smithiano, que já contava com a alcunha de primitivo (pertencente ao passado), acentuou-se em meados da metade do século XX acompanhado do enfraquecimento do pensamento neoclássico; a visão que tinham de ambos os associavam à cartilha do *laissez-faire*, ou seja, o princípio de não intervenção estatal na economia, alvo de forte questionamento durante esta época marcada pela crise de 1929.

É notório que durante todo esse processo o pensamento de Smith foi representado e avaliado com base em sua obra mais centrada e explorada pelo campo da economia, contudo, essa tendência se reverteu após o bicentenário da *A Riqueza das Nações* e só foi possível graças à descoberta e divulgação de antigos escritos; o “Smith economista” e o “Smith filósofo” seriam considerados não como fruto de uma dupla personalidade desconexa e incoerente mas como integrantes de uma personalidade única, evidenciando uma construção intelectual muito mais complexa do que se imaginava, apontando uma ligação entre a visão ética e da economia política de Smith, abrindo espaço para uma maior influência da obra *Teoria dos Sentimentos Morais*

Esse movimento não concebeu uma visão única de como interpretar sistematicamente toda a contribuição intelectual smithiana; diferentes métodos foram empregados e, assim, diversos caminhos foram traçados.

A “reconstrução racional” foi o método de maior destaque e, a partir deste, analisa-se as obras de Smith sob olhares contemporâneos (de quem lê): a linguagem contida nos escritos antigos seria analisada como se fosse a mesma linguagem empregada em produções recentes, sua compreensão será feita com base nos conceitos e padrões em uso na época de sua avaliação e não do período em que foi escrito; é uma maneira de deslocar um objeto pertencente ao passado projetando-o em um outro lugar no tempo e no espaço como se pertencesse a ele.

Na filosofia, por exemplo, é muito comum a semântica de uma palavra variar conforme o período a que o autor pertence e a posição em que está inserida em um determinado debate; coincidentemente, analisar as vestimentas utilizadas em um período antigo sob a ótica da moda atual incorreria em erro grave ao julgar a diferença de costume como irracional, por ser incompreensível se não houver um esforço de localizá-lo no seu devido tempo e espaço. O caráter atemporal desse método (“reconstrução racional”) é de certa forma evitado pela “reconstrução histórica” da obra de Smith, marcada fortemente pelo seu historicismo, admitindo-se que “(...) as tentativas de compreender as intenções do autor ao desenvolver suas teses devem passar por uma reconstrução das linguagens que lhe estavam disponíveis” e o “(...) sentido de cada conceito deve ser buscado no seu uso, na maneira e no contexto em que ele é empregado” (CERQUEIRA, 2005, p. 190).

Um dos caminhos seguidos para localizar as obras de Adam Smith dentro de um sistema único consiste em apontar uma preponderância de regras e valores pertencentes à “sociedade comercial”, que se justificariam *per se*, sobre as considerações morais presentes na *Teoria dos Sentimentos Morais*. Por outro lado, alguns autores inverteram a ordem dos fatores e defenderam que o funcionamento de uma sociedade alicerçada no autointeresse precisa ser sustentada por um sistema moral. Outra compreensão, bem diferente das demais, enxergou nos escritos de Smith um pensador preocupado em promover melhorias morais na sociedade comercial, alarmado pelos problemas desta, e disposto a traçar saídas, por meio de políticas, já que a ordem social vigente não seria capaz de uma autocorreção. Nesse cenário, respectivamente, temos um Smith defensor do liberalismo econômico; um “economista moral” que explora questões éticas sem subjugar-las; um filósofo comprometido flertando com o republicanismo. Uma última abordagem evidencia aspectos imprecisos nos escritos de Smith, principalmente referente aos benefícios (econômicos) e prejuízos (morais) decorrentes da divisão do trabalho.

Há uma literatura, hoje predominante, que percorre um caminho diferente dos citados acima que, além de associá-lo aos esforços privatistas e desregulamentais iniciados no final do século XX e o neoliberalismo, interpreta-o como se fosse um defensor da ideia de que o comportamento real humano seria unicamente baseado no autointeresse e que esta forma de se comportar seria um pré-requisito para a sociedade caminhar até uma situação de eficiência; esse raciocínio nasce graças a uma profunda desconsideração da *Teoria dos Sentimentos Morais*, já que este não seria um livro pertencente ao campo da economia.

Para questionar esta visão que se tem sobre Smith é necessário analisar a sua obra *Teoria dos Sentimentos Morais* com mais afinco, usando, assim, os *insights* obtidos a partir daí para questionar as leituras acerca da obra *A Riqueza das Nações*, buscando fundamentos exteriores à economia para fazer análises econômicas.

O caminho que será traçado nesse trabalho passará por uma aproximação ao método de “reconstrução histórica” e um afastamento da análise anacrônica da “reconstrução racional” presente na literatura sobre história do pensamento econômico alicerçada pela interpretação mais aclamada acerca do pensamento de Adam Smith.

II. 3 – O contexto de Adam Smith: o iluminismo escocês

Um bom começo é considerar a mesma hipótese presente nos trabalhos de Silvia Possas (2017) e Hugo Cerqueira (2006): uma melhor compreensão de todo o pensamento smithiano passa por contextualizá-lo ao debate filosófico britânico, que ocorria durante o século XVIII, e demonstrar sua forte relação com uma das vertentes do iluminismo, o *iluminismo escocês*.

O iluminismo é um movimento um tanto controverso no que diz respeito a possuir uma definição geral, ou seja, diante de tantas vertentes nacionais e regionais seria possível identificar em todas elas um denominador comum que as aglutinam?

Segundo Cerqueira (2006), certos traços presentes no movimento evidenciam que contribuições regionais podem ser interpretadas como subconjuntos pertencentes a um conjunto maior que confere um sentido mais amplo a todos eles. Apesar de ser apresentado sobre diversas formas, há certas características em comum “a defesa da ciência e da técnica como meios de melhorar a condição material e espiritual da humanidade; a crítica às superstições e a defesa da tolerância ético-religiosa; a defesa dos direitos naturais e inalienáveis dos homens; (...) uso da razão submetido ao crivo crítico da experiência”. Além disso, os personagens que contribuíram para este conjunto de ideias tinham total conhecimento de que faziam parte de uma tendência que ia além da sua região e, não obstante, sentiram-se na obrigação de submeter a natureza de seu movimento a um escrutínio, uma espécie de autoexame (CERQUEIRA, 2006, p. 3)

Para Kant, por exemplo, o iluminismo “(...) diz menos respeito àquilo que se pensa – isto é, ao conteúdo de nossas reflexões – e mais como empregamos nossa razão”; o modo como o indivíduo confere autonomia para si mesmo, ao se desvencilhar da menoridade e se tornar dono do seu próprio destino, sem que para isso o pensar se converta em uma atividade tão intimista a ponto de não expor suas ideias e deixá-las acessíveis para análise da sociedade. Rejeitando, assim, a ideia de que o iluminismo se trata de uma filosofia unitária (CERQUEIRA, 2006, p. 4).

O iluminismo escocês surgiu em meio a um contexto extremamente conturbado, problemas econômicos e políticos eram gritantes: guerras, fome, escassez de terras férteis e redução do comércio, tornavam o país pobre; diante de tantas dificuldades, a Escócia perdeu sua independência com a união das coroas inglesa e escocesa. Tal cenário não impediu que ocorresse uma efervescência cultural e filosófica, possibilitada pela tradição intelectual escocesa aferida pela produção intelectual já existente em séculos anteriores e a quantidade expressiva de universidades; e o aval da elite aristocrática local, que pode manter suas influências sobre instituições importantes, para com os ideais iluministas (CERQUEIRA, 2006, p. 10-15).

A situação escocesa não só estimulou como também moldou o movimento sobre traços específicos. A busca pela prosperidade e felicidade de toda a comunidade seria um traço não exclusivo mas ainda mais marcante na vertente escocesa, voltando os ensinamentos para melhorias na agricultura e no desenvolvimento do comércio e indústria; uma Inglaterra já sobre moldes de “sociedade comercial”, muito mais próspera e desenvolvida, servia como referência para os *litteratis*, suscitava comparações e questionamentos sobre como a Escócia poderia alcançar tal patamar. Essa espécie de preocupação fez com que o iluminismo escocês incorresse em uma profunda reflexão acerca do funcionamento da sociedade, como os arranjos políticos, econômicos e as instituições se transformam; buscaram um entendimento sobre a sociabilidade humana (CERQUEIRA, 2006, p. 19-20).

O iluminismo escocês, que tem como um dos seus principais integrantes David Hume, é fortemente influenciado pelo empirismo que advoga “(...) que nosso conhecimento deve partir dos ‘fatos’ obtidos por ‘observação e experimentos’, para que a ‘realidade’ seja compreendida com base na ‘razão’ e na ‘ciência’” (CERQUEIRA, 2006, p. 21); com base nisso, rejeita o estado de natureza muito presente nas ideias dos contratualistas (como Hobbes, Rousseau, Locke, entre outros) e abraça o pensamento de que a história e a experiência apontam para a verdadeira condição natural do ser humano: a vivência em sociedade. Os

literatis, rejeitando a ideia de que a sociedade foi formada via contrato social, também recusam a visão de que essa “vivência em sociedade” seria fruto de uma escolha racional por parte do indivíduo, uma deliberação entre prós e contras; entre algumas alternativas que foram apresentadas – para preencher o vácuo deixado pelo “contrato” na explicação da sociabilidade – ressalta-se a importância dos hábitos e costumes que, adquiridos com o tempo, constituem rotinas, proporcionando estabilidade para as instituições que governam a sociedade. Regras sociais e a transformação destas não ocorrem de forma intencional e planejada (CERQUEIRA, 2006, p. 22-24)

Uma outra característica comum entre os iluministas escoceses, é o apelo ao newtonianismo que aos olhares dos moralistas escoceses, estimulados por George Turnbull, passaram enxergar no emprego desse método na filosofia moral os mesmos benefícios obtidos quando empregado na filosofia natural; refletindo, assim, uma unidade em torno de todas as ciências ao “(...) brotar do mesmo tronco e raiz, e uma da outra” (CERQUEIRA, 2006, p. 25; CERQUEIRA, 2008, p.59).

As especificidades deste iluminismo seriam primordiais para o debate formado no que diz respeito à filosofia moral e o modo como as seguintes perguntas seriam respondidas: Qual é o princípio que governa a distinção do certo e do errado, do que é digno de aprovação ou reprovação? Existindo tal princípio, como é possível conhecê-lo?

A visão apresentada por Thomas Hobbes, em seu trabalho intitulado *Leviatã*, a respeito da natureza humana, suscitou um grande debate acerca da moralidade mesmo que esse não tenha sido o propósito da sua publicação. Para Hobbes, o amor próprio que rege os homens faria do estado de natureza um cenário extremamente conflituoso exigindo que uma autoridade estabelecesse a ordem, definindo o que é justo e injusto. Mandeville motivado por uma visão egoísta do homem, alegando que todas as suas ações podem ser traduzidas na busca pelo interesse pessoal, via também na existência de uma autoridade a única maneira de domar o apetite voraz dos homens e estabelecer a sociedade pelo uso da força e do convencimento; recompensando as atitudes voltadas para o bem público e punindo as egoístas, criaria uma distinção artificial entre virtude e vício, podendo, assim, controlar os homens. Este egoísmo moral implica dizer que toda ação é autointeressada, mesmo que o indivíduo se convença do contrário, até mesmo quando sua atitude supostamente incorra contra seu interesse pessoal. (CERQUEIRA, 2008, p. 62 a 64; POSSAS, 2017, p. 3, 6).

Lord Shaftesbury, que influenciaria a visão de muitos moralistas escoceses, rebateu a concepção estritamente egoísta do homem, contrariando as visões dos autores acima ao identificar uma espécie de sentido moral que permitiria enxergar a beleza moral de certas ações e comportamentos e que a existências de paixões agradáveis ao ser humano seria a prova de que este sentido moral existe. Francis Hutcheson, caminhando no mesmo sentido de Shaftesbury, admitiu a existência de um sentido moral que tomaria foma a partir de um sentido interno, responsável por detectar também o bem moral. Por meio deste, seria possível sentir o prazer (ou desprazer) em cada conduta observada, de acordo com o seu conteúdo motivacional. Se uma ação é imbuída de compaixão e amor, ela será aprovada e a pessoa a praticá-la será bem vista por aqueles que a observam enquanto outra ação, guiada pelo interesse pessoal, não será aprovada mesmo que ofereça o mesmo benefício para quem foi alvo da ação anterior. Hutcheson não só diferencia o bem moral do bem natural como também aponta que a aprovação do primeiro não é fruto do cálculo racional de vantagens e é nesse desinteresse que consiste a virtude (CERQUEIRA,2008, p. 65-66; POSSAS, 2017, p. 7-8)

David Hume também ressalta o papel que as motivações exercem na aprovação da ação; como não são acessíveis aos olhos de quem só pode enxergar a ação, é por meio de uma sensibilidade moral que as sentimos e daí surge o prazer (quando virtuosa) e o desprazer (quando viciosa) que são singulares por serem morais; isto não implica que “(...) o caráter é virtuoso porque nos agrada; ao sentirmos que nos agrada dessa maneira particular nós de fato sentimos que é virtuoso” (HUME, 2001: 510-11; 1978: 471) e, assim, “A moralidade (...) é mais propriamente sentida do que julgada” (HUME, 2000, p.510). Para ele, a distinção entre virtude e vício não se baseia em seu caráter natural ou artificial, no sentido de que são instintivas ou mero artifício; a justiça, uma virtude artificial, é vista como primordial para a sociedade em seu estágio de desenvolvimento, já que virtudes naturais, como benevolência, não conseguem subjugar o instinto egoísta intrínseco ao indivíduo. Diferente de Mandeville, nem todas as virtudes podem ser “forjadas”, as virtudes sociais (naturais ou não) devem ser lastreadas pela simpatia, capaz de transformar a ideia que temos da paixão alheia em uma impressão, tornando possível o compartilhamento de sentimentos (CERQUEIRA,2008, p. 67 a 70 ; POSSAS, 2017, p. 10 a 12)

Do ponto de vista metodológico, revelando suas credenciais empiristas e newtonianas, apesar de não ser possível alcançar os princípios últimos da moral, Hume defende que a melhor maneira de se produzir uma ciência da moralidade seria por meio da observação do comportamento humano, atentando para as suas regularidades; deste modo, evitar-se-ia hipóteses não baseadas em fatos ou “invenções” como no caso dos nacionalistas, de

Mandeville e dos contratualistas com seu “estado de natureza”. Por estas razões, encontraremos nos escritos de Hume um profundo apelo pelas descrições das virtudes e a ausência de uma ética normativa (POSSAS, 2017, p. 14-15)

Se para autores como Hume, Shaftesbury e Hutcheson a moralidade se baseia em sentimentos morais, um grupo de autores conhecidos como racionalistas advogavam que por meio da razão seria possível distinguir o bem do mal, o certo do errado, pois estas características seriam inerentes à natureza das coisas e por isso imutáveis. Aqueles que cometessem atitudes reprováveis estariam seguindo na contramão da razão e esta capacidade nos foi dada por Deus para seguirmos um caminho do bem (POSSAS, 2017, p. 4 e 5). A ideia de que as regras da moral emergem da razão era algo perturbador para empiristas como Hume e até mesmo Adam Smith. Para o primeiro, como essas regras são fruto de sentimentos e estes não são juízos, a razão não pode operar sobre eles; pelo contrário, a razão deve se submeter à paixão, por exemplo, “(...) se a razão nos convence que o cigarro provoca câncer e por causa disso tentamos abandonar esse vício, não é a razão que nos motiva, mas a nossa paixão de aversão ao câncer”. (POSSAS, 2017, p. 15)

II. 4 – A filosofia moral de Adam Smith

Segundo Louis Dumont, a delimitação de um campo denominado “economia” só foi surgir na era moderna, apesar de alguns autores chamarem a atenção para o trabalho dos mercantilistas e, até mesmo, a contribuição dos escolásticos; na concepção deste autor o trabalho de Adam Smith cumpriu com os requisitos necessários para emplacar o discurso econômico, leia-se: “oferecer (...) um discurso coerente e racional sobre economia a partir de princípios extraídos do seu próprio objeto” e demonstrar “(...) a inutilidade de qualquer regulação externa sobre a economia ao mostrar que o seu funcionamento espontâneo geraria, por si só, o bem da humanidade”. Tal conclusão se justificaria pelo suposto afastamento entre as obras smithianas *A Riqueza das Nações* e a *Teoria dos Sentimentos Morais*; Dumont interpretara que o papel do autointeresse na esfera econômica (na primeira obra) seria

incompatível com a ideia de *sympathy* como integrante das motivações humanas (CERQUEIRA, 2004, p. 424-425).

Como já foi mencionado neste texto, um vício presente na análise do pensamento de Smith é tratar as duas obras citadas acima como dois polos opostos que não se misturam ou dialogam, como se fossem água e óleo; o posicionamento de Dumont, acerca do surgimento do discurso econômico, é mais um exemplo deste caso. Para rebater tal quadro, é necessário incorrer no exame da filosofia moral smithiana.

Adam Smith, assim como outros pensadores escoceses como Hutcheson e Hume, recusou a existência de um “estado de natureza” mostrando sua oposição aos contratualistas, contudo, a sua opinião acerca da moralidade e seu caráter natural ou artificial não corroborou com seus compatriotas. Partindo do pressuposto de que o homem possui uma natureza social, ou seja, de que essa sociabilidade é natural desta emergiria uma convenção artificial, a moralidade; a moralidade artificial seria fruto da sociabilidade natural. A primeira passagem de sua obra aponta a maneira como o homem vê a sociedade: “Por mais egoísta que se suponha o homem, evidentemente há alguns uns princípios em sua natureza que o fazem interessar-se pela sorte de outros, e considerar a felicidade deles necessária para si mesmo, embora nada extraia disso senão o prazer de assistir a ela” (SMITH, 2015, p. 1)

O princípio que unirá todos os fenômenos morais conferindo-os ordem e sentido, como defendido pelo método newtoniano, será o princípio da *sympathy* e a partir deste que o homem se voltará para o seu semelhante. A *sympathy* pode ser considerada um ato de solidariedade com o sentimento alheio e por qualquer paixão, ou seja, não se limitando a sentimentos desagradáveis mas também agradáveis. De uma forma mais ampla, trata-se de uma correspondência de sentimentos fruto da imaginação: por intermédio desta

“(…) podemos no colocar no lugar do outro, concebemo-nos sofrendo os mesmos tormentos, é como se entrássemos no corpo dele e de certa forma nos tornássemos a mesma pessoa formando, assim, alguma ideia das suas sensações, e até sentindo algo que, embora em menor grau, não é inteiramente diferente delas” (SMITH, 2015, , cap 2 de sessão I, parte I)

Quando estamos diante de paixões desagradáveis a *sympathy* age como se a dor fosse dividida entre o espectador e quem a sente; no caso de paixões agradáveis, ela parece reacendê-las. Em ambos os casos há um prazer proveniente da correspondência de

sentimentos, independente do quão agradável (ou não) é a paixão sentida pelo espectador. Todos buscam *sympathy* mas isto não quer dizer que seja motivada por interesses individuais, já que ao obtê-la ou não “(...) tanto prazer quanto a dor são sempre sentidos tão instantaneamente, e com frequência por motivos tão frívolos, que parece evidente que não poderiam resultar de nenhuma consideração egoísta deste tipo”. Curiosamente é mais satisfatório e mais marcante a correspondência com paixões desagradáveis. É importante ressaltar que o espectador se coloca na situação do outro, como se fosse este, assim a dor e o prazer não são sentidos como se fosse dele (SMITH, 2015, cap 02 de sessão I, parte I).

Entre as possíveis fontes atribuídas ao princípio da aprovação, assim como Hutcheson e Hume, Smith adota o sentimento, mas seu traço particular é papel exercido pela *sympathy*, de modo que “(...) aprovar as paixões de um outro como adequadas a seus objetos é o mesmo que observar que simpatizamos inteiramente com elas; e não aprová-las como tal é o mesmo que observar que não simpatizamos inteiramente com elas” (SMITH, 2015, cap 03 de sessão I, parte I).

Cabe ressaltar aqui que o conceito de *sympathy* utilizado por Hume não detêm o mesmo sentido que o empregado por Smith, que por sinal é muito mais amplo. Para este último, o significado estaria baseado no compartilhar de qualquer sentimento proveniente do ato da imaginação e não em um mero contágio de sentimentos (CERQUEIRA, 2008, p. 77)

Obviamente a sociedade não se divide entre aqueles que são espectadores e os que sentem as paixões nas suas versões mais originais; do mesmo modo que o espectador avalia a conveniência das ações e sentimentos alheios, ele também é observado e deve passar pelo escrutínio de toda a sociedade, afinal, há uma tendência no homem de buscar que outros se solidarizem com suas emoções. Já que a impressão que se constrói a respeito do sentimento em observação passa pela compatibilidade deste com a situação que ocorre – e quem permitirá isso será a imaginação – e isso se estende para o modo como o espectador será julgado também, essa será uma fonte de preocupação; é possível identificar uma comum discrepância entre as emoções decorrentes da imaginação e aquelas originais:

“De fato, o que estes [espectadores] sentem sempre será, em alguns aspectos, diferente do que ele [o sofredor] sente, e compaixão jamais será exatamente idêntica a dor original, uma vez que a consciência secreta de que a mudança de situações, da qual se origina o sentimento solidário, é apenas imaginária, não apenas a reduz em grau, mas, em certa medida, altera seu gênero, dando-lhe uma modificação bastante diferente” (SMITH, 2015, cap 04, sessão I, parte I).

Para responder aos anseios pela concordância total dos afetos, será exigido ao detentor do sentimento original, por meio do autodomínio, “(...) abrandar a intensidade do seu tom natural, reduzindo-o à harmonia e concordância com as emoções dos que estão ao seu redor” (SMITH, 2015, cap 04 de sessão I, parte I) e tal manobra só será possível se, com os olhos de outro e seu ponto de vista, enxergar sua própria ação e sentimento como se fosse o espectador e, assim, antecipar o modo como será julgado. Na posição deste espectador imparcial, “(...) conseguimos compartilhar inteiramente as paixões e motivos que a determinaram [a conduta], nós a aprovamos por simpatia com a aprovação desse suposto equitativo juiz” (SMITH, 2015, cap 01 de seção I de parte III).

É através da sociabilidade que é possível aprender sobre a moralidade e uma das passagens que evidencia isso e que também foi citado por Cerqueira (2008, p. 80) segue abaixo:

“Se fosse possível que uma criatura humana vivesse em algum lugar solitário até alcançar a idade madura, sem qualquer comunicação com sua própria espécie, não poderia pensar em seu próprio caráter, a conveniência ou demérito de seus próprios sentimentos e conduta (...). Todos esses são objetos que não pode facilmente ver, para os quais não olha, e com relação aos quais carece de espelho que sirva para apresentá-los a sua vista. Tragam-no para a sociedade e será imediatamente provido do espelho que carecia. É colocado ante o semblante e comportamento daqueles com quem vive (...) que pela primeira vez verá a conveniência ou inconveniência de suas paixões, a beleza ou deformidade de seu espírito. (...) Cuidará que a humanidade aprova algumas [de suas paixões], e se enoja com outras (SMITH, 2015, cap 01 de seção I de parte III).

As regras da moralidade se tornam transparentes por meio dessa vivência na sociedade e na sua observação. Adam Smith traz dois exemplos esclarecedores. Quando o indivíduo se deparara com uma piada e ri na mesma intensidade que as pessoas que o cercam, é sinal de que ele aprovou o comportamento de todo o resto, contudo, mesmo sem manifestar uma reação semelhante é possível que o riso dos demais seja visto como algo adequado; ao

encontrar um estranho que por conta de uma tragédia está inconsolável, o fato de quem o observa não experimentar da mesma paixão dolorosa que ele não implica na reprovação dos seus sentimentos. É possível que “(...) embora em nosso presente estado de espírito não possamos facilmente partilhar dele, percebemos que na maioria das vezes o faríamos, entusiasticamente” pois “A experiência nos ensinou, entretanto, que tipo de diversão é normalmente mais capaz de nos fazer rir”, e no caso do sofrimento alheio também é possível que a experiência tenha ensinado que “(...) um tal infortúnio naturalmente provoca tal grau de sofrimento”. Desta forma, “(...) as regras gerais deduzidas de nossa experiência anterior daquilo a que nossos sentimentos habitualmente corresponderiam corrigem, nessa e em muitas outras ocasiões, a inconveniência de nossas emoções momentâneas” (SMITH, 2015, cap 01 de seção I de parte I).

O fato de Smith ter dispensado o discurso racionalista de que o princípio da aprovação consiste na razão, não torna possível dizer que esta não cumpre um papel em sua filosofia moral; como “As máximas gerais da moralidade se formam (...) por experiência e por indução” e “(...) a indução sempre tem sido considerada como uma das operações da razão”, logo conclui-se que “(...) da razão derivamos todas essas máximas ideias gerais”. Seria, então, responsável por reunir as regras morais que regulam o comportamento em sociedade e o juízo que tiram dessas regras (SMITH, 2015, cap 02 de seção III de parte VII). A tão importante *sympathy* estaria no campo dos sentimentos enquanto outras figuras-chaves como o espectador imparcial e a aprovação e sua busca dialogam com a razão (POSSAS, 2017, p. 23).

Adam Smith não se enquadrava em nenhuma das descrições que apresentou acerca da natureza da virtude, a que consistia na benevolência (Hutcheson), na prudência (Epicuro) e na *propriety* (Aristóteles, Platão e Zenão), e rechaçava a ideia de Mandeville da artificialidade da distinção entre virtude e vício criada para controlar os homens, considerando suas noções “errôneas em quase todos os aspectos” (SMITH, 2015, cap 04, seção II, parte VII); as virtudes em destaque nos sistemas acima são consideradas boas para o funcionamento da sociedade e seus defensores, cada um deles, incorrem no erro de não considerar a virtude ressaltada nos outros sistemas. Para Smith, “(...) se o caráter da virtude não pode ser atribuído indiferentemente a todos os nossos afetos que estejam sob governo e direção apropriados, deve confinar-se ou aos que visam diretamente a nossa felicidade privada, ou aos que visam diretamente à dos outros”, sendo assim considera tanto aqueles de cunho mais social quanto os de caráter mais introspectivo e individualista. Ao contrário do que a literatura defende, os sentimentos sociais são valorizados em sua obra (POSSAS, 2017, p. 24, 28)

A virtude da justiça (de cunho social), por exemplo, é vista por Smith como essencial para a manutenção da sociedade e ela seria fruto do espectador imparcial que tornaria possível o indivíduo avaliar suas próprias ações e a dos outros. A atitude de buscar a satisfação de seu objetivo por meio da vantagem que tira sobre outro homem, lesando-o, é algo deplorável aos olhos do espectador imparcial e não será aprovado. Na visão de Hume a justiça também conta com um papel chave na preservação da sociedade mas, diferentemente do pensamento smithiano, ela surge por meio de uma convenção que visa controlar os impulsos egoístas presentes no homem, capazes de desestabilizar a harmonia social, já que seria impensável supor que um senso de justiça brote naturalmente; no primeiro momento, esta convenção teria sua existência garantida pelo interesse que os indivíduos têm nessas regras mas depois ela se sustentaria pelo interesse público. Smith não apelaria para essa visão “proto-utilitarista” (CERQUEIRA, 2008, p. 68-70, 82)

CONCLUSÃO

Do ponto de vista cognitivo, descobrimos por meio do sistema dual, apresentado por Daniel Kahneman, os diferentes pensamentos que regem a nossa mente, nomeados como sistema 1 e sistema 2. O primeiro é o que está a frente da maioria de nossas ações no dia a dia, não a toa Kahneman o confere papel de protagonista. Diversos motivos podem levá-lo a tomar frente de nossas decisões em detrimento da participação do sistema 2: a exigência de grande esforço cognitivo diante de uma atividade, pode exceder o “orçamento” disponível; a falta de foco ou motivação; a “lei do menos esforço”; conforto cognitivo.

Tversky e Kahneman mostraram que a tendência em basear nossos julgamentos através de atalhos facilitadores, como as heurísticas, produz comportamentos anômalos que vão na contramão do que é sustentado pela teoria econômica convencional. O fato de que nossos julgamentos podem ser influenciados pela disponibilidade de algum evento ou informação armazenada em nossa memória, pela representatividade ou até mesmo pela referência à algum número (mesmo que este não faça sentido algum), torna possível questionar se nossas preferências são tão bem comportadas e estáveis quanto se supõe.

Veja o caso do comportamento identificado quando o indivíduo se encontra em uma situação de incerteza. Como já foi mencionado, agir de forma comumente considerada racional pressupõe que a tomada de decisão sob este contexto seguirá os ditames da TUE, mas os resultados de experimentos realizados não corroboraram com esta ideia. Efeitos psicológicos da perda se mostraram mais intensos que efeitos psicológicos do ganho fazendo com que os participantes fossem avessos ao risco em situações de perda e buscasse o risco em situação de ganho; este comportamento gerou grave rompimento com o pressuposto de que nossas preferências são transitivas e estáveis. Foi demonstrado que nossos gostos não são fixos, mudam conforme o ponto de referência, e nossas decisões não são baseadas só no estado atual de riqueza como foi defendido pela TUE.

A ideia de comportamento racional apresentada pela ortodoxia, parece crer que a todo instante a nossa mente é regida exclusivamente pelo sistema 2, por isso insiste em enxergar o indivíduo como movido pelo raciocínio lógico, deliberado e ordenado; este cenário, ao contrário do que se possa imaginar, seria extremamente ineficiente, já que, apesar dos erros, nosso pensamento intuitivo é na maioria das vezes bem sucedido. Desta forma, a concepção adotada sobre a racionalidade acaba fechando os olhos para algo que agora está muito claro: o papel de destaque exercido pelo sistema 1.

Os efeitos causados pela suposição do *homo economicus*, disseminado pela “abordagem engenheira” da economia se estendeu até para o modo como o pensamento de Smith foi interpretado ao longo dessa trajetória de desenvolvimento; como foi apontado, no capítulo 2, entre os diferentes tipos de análise que foram apresentados aquele que conta com a maior adesão e boa vontade na ciência econômica está imbuído do método de “reconstrução racional”. Deste modo, é natural que a partir daí surjam conclusões extremamente equivocadas.

Esse processo foi marcado pelo desdém da obra filosófica smithiana e o resgate dela torna possível encontrar o Smith “filósofo moral” muito diferente do economista considerado por maior parte da literatura econômica. Mais que isso, é por meio desta incursão filosófica que se estabelece as ligações deste com o debate incurso na época e a influência exercida sobre ele, para a partir daí identificar ideias sobre o comportamento e motivação humana.

Um ponto em comum entre os moralistas escoceses é a noção de que a sociabilidade não se dá mediante cálculo do equilíbrio entre prós e contras, ela estaria intrínseca à natureza humana. Além disso, é notável que tanto Hutcheson quanto Hume não sustentaram o princípio da aprovação sob os alicerces do amor próprio, do egoísmo moral, nem mesmo nos da razão; ambos caminharam no sentido da valorização dos sentimentos.

A forma como os pensadores escoceses se portaram em meio às tentativas de responder no que consiste a distinção entre certo e errado e como esse sentido é incorporado pelo indivíduo, é dotada de forte comunicação com o pensamento smithiano.

Para Adam Smith, a sociabilidade também seria uma característica genuína do ser humano já que nos interessamos pela sorte dos outros mesmo que sem a intenção de obter algo em troca. O conceito de *sympathy*, primordial para a compreensão de sua teoria moral pois é nele que consiste o princípio da aprovação, é uma correspondência de sentimentos solidária, espontânea que todos almejam e não pode ser associado com uma busca pelo prazer

auto interessado ao ver que outro sente e aprova sua paixão; trata-se de um prazer diferenciado, moral. Até mesmo no que confere às virtudes, Smith considera tanto as mais sociais quanto as voltadas para o indivíduo; a virtude da justiça, ao contrário do que foi apresentado por Hume, não surgiria pelos benefícios que a implementação de regras traria.

Para o indivíduo saber o que é considerado certo ou errado, digno de aprovação ou reprovação, teria que se voltar para a sociedade. Esta, funcionando como um verdadeiro espelho, possibilitará enxergar coisas que não estariam acessíveis caso tentasse obter a resposta para tais perguntas morais por meio de uma postura introspectiva ou individualista.

Pode-se dizer que, por meio do que já foi posto, há uma profunda incompatibilidade com o pensamento utilitarista (CERQUEIRA, 2008, p. 83); POSSAS, 2017, p. 25-26); marca maior da “abordagem engenheira” que dominou a ciência econômica. Primeiramente, Smith não está preocupado em achar um princípio universal externo, mas em encontrar regularidades por meio da observação dos “fatos” que acabem apontando para algum ordenamento dos fenômenos morais. Diferente do princípio da utilidade advogado pelos utilitaristas, a moralidade tem caráter social e pode ser encontrada pela observação dos sentimentos.

É possível também defender que a visão que Smith possui do ser humano não corrobora com a ideia de que este é uma unidade isolada de todo resto da sociedade, tomando suas decisões olhando só para si e se inserindo no mundo, no meio dos demais, com o intuito de tirar algum proveito disso. O foco está na interação social, não no indivíduo, sendo assim, não é possível entender o Bem Geral como uma soma das partes da sociedade.

Para finalizar, a ótica consequencialista não está presente na filosofia smithiana já que avaliações morais não são feitas com base nos resultados que paixões e sentimentos produzem; a justiça não decorre do retorno que traz para a preservação da sociedade, além disso a *sympathy* por algum sentimento não é fruto de um balanço entre o prazer sentido pela correspondência e a paixão experimentada.

O indivíduo que Adam Smith enxerga em *Teoria dos Sentimentos Morais* levará em consideração a “concepção da realização social relacionada à ética” e a “concepção da motivação da realização social”, terá suas ações influenciadas pelo autoexame obtido por meio do espectador imparcial.

Esse quadro geral nos faz crer que as apostas de Richard Thaler são bem fundamentadas. A ideia de que o homem é mais movido pela intuição do que pelo pensamento deliberado e está sujeito a erros sistemáticos, condiz com a perda de QI que o *homo economicus* sofreria ao se aproximar do *homo sapiens*. Também parece ser correto afirmar que a ciência econômica passará a considerar outros tipos de agentes no lugar dos racionais e a construção destes surgirá de uma teoria mais descritiva do que normativa, traço já evidenciado pela economia comportamental e o seu apelo ao método experimental. Não obstante, o discurso filosófico de Smith assim como a valorização da psicologia, apresentada por Kahneman nos levam a crer também que será possível destinar um papel maior para as emoções em nossas análises econômicas.

O desempenho de políticas públicas, sistemas jurídicos e do modo como empresas estão organizadas, está subordinado ao comportamento real do indivíduo, ou seja, como toma suas decisões, faz julgamentos e quais são suas motivações. Se ele age muitas vezes de forma intuitiva e utiliza outras variáveis (morais, por exemplo) além daquelas necessárias para direcionar suas ações ao auto interesse, isso precisa ser considerado. A influência exercida de sentimentos sobre motivações se estende para as ações, não é a toa que economias de mercado podem se organizar de diferentes formas onde há existência de comportamentos comprometidos pode se destacar em meio a comportamentos estritamente egoístas. Baseado nisso, pode-se dizer que o economista que enxerga somente o *homo economicus* na verdade é míope e, assim, ignora a complexidade humana e de sua sociedade.

BIBLIOGRAFIA

ARIELY, Dan. *Previsivelmente Irracional: como as situações do dia a dia influenciam as nossas decisões*. Rio de Janeiro: Elsevier, 2008.

ÁVILA, Flávia; BIANCHI, Ana Maria. *Guia de Economia Comportamental e Experimental*. São Paulo, 1 edição. EconomiaComportamental.org, 2015

CERQUEIRA, Hugo. *Adam Smith e o surgimento do discurso econômico*. Revista de Economia Política, v. 24, n. 3, p. 422-441, 2003.

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

_____. *Adam Smith e seu contexto: o Iluminismo escocês*. Economia e Sociedade, v. 26, p. 1-28, 2006.

_____. *A mão invisível de Júpiter e o método newtoniano de Smith*. Estudos econômicos, v. 36, p. 667-697, 2006b.

_____. *Sobre a filosofia moral de Adam Smith*. Belo Horizonte: CEDEPLAR-UFMG, 2006. (Texto para discussão).

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.

FIANI, Ronaldo. *Cooperação e conflito: instituições e desenvolvimento econômico*. Rio de Janeiro: Elsevier, 2011.

FRANK, Robert H. *Microeconomia e Comportamento*. Alfragide: Editora McGraw-Hill, 1998

São Paulo, n. 34, p. 123-162, fev. 2013.

HODGSON, Geoffrey. Economists Forgot Smith and Darwin's Message: Society Cannot Function Without Moral Bonds. Disponível em: <http://economics.com/smith-and-darwin-moral-bonds/> Acesso: 29, junho de 2016

KAHNEMAN, Daniel. *Rápido e devagar: duas formas de pensar*. Rio de Janeiro: Editora Objetiva, 2012.

KAHNEMAN, Daniel; TVERSKY, Amos. *Judgment under Uncertainty: Heuristics and Biases*. Science, New Series, v. 185, n. 4157, p. 1124-1131, Setembro, 1974

KAHNEMAN, Daniel; TVERSKY, Amos. *Prospect Theory: an Analysis of Decision under Risk*. Econometrica, v. 47, n. 2, p. 263-291, 1979.

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.

THALER, Richard H. *From Homo Economicus to Homo Sapiens*. Journal of Economic Perspectives, vol. 14, n. 1, p. 133 -141, 2000.

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

SMITH, Adam. *Teoria dos Sentimentos Morais*. São Paulo: WMF Martins Fontes; Edição: 2ª (2015)

STEINGRABER, Ronivaldo; FERNANDEZ Ramon Garcia. *A Racionalidade Limitada de Hebert Simon na Microeconomia*. Revista da Sociedade Brasileira de Economia Política, São Paulo, n. 34, p. 123-162, fev. 2013.

VARIAN, Hal R. *Microeconomia: conceitos básicos*. Rio de Janeiro: Elsevier, 2006.

