

Instituto Superior de Ciências do Trabalho e da Empresa

Departamento de Economia

A DIFICULDADE DA ESCOLHA

ACÇÃO E MUDANÇA INSTITUCIONAL

Ana Cristina Narciso Costa

Tese submetida como requisito parcial para obtenção do grau de

Doutora em Economia
Especialidade em Economia Social

Orientador:
Prof. Doutor José Maria Castro Caldas
(Professor Auxiliar)
ISCTE

Junho, 2007

Instituto Superior de Ciências do Trabalho e da Empresa

Departamento de Economia

A DIFICULDADE DA ESCOLHA

ACÇÃO E MUDANÇA INSTITUCIONAL

Ana Cristina Narciso Costa

Tese submetida como requisito parcial para obtenção do grau de

Doutora em Economia
Especialidade em Economia Social

Orientador:
Prof. Doutor José Maria Castro Caldas
(Professor Auxiliar)
ISCTE

Junho, 2007

(Tese financiada pelo PRODEP)

Resumo

Esta dissertação parte da constatação de que a Economia não dispõe de uma teoria da escolha satisfatória. Na realidade, o modelo de decisão racional dominante não envolve escolhas, mas apenas cálculo. Além disso, não obstante a relevância de alguns contributos particulares, não existe, noutras perspectivas teóricas, uma concepção de escolha racional alternativa, elaborada ao ponto de poder substituir o modelo dominante.

Os pressupostos da exogeneidade das preferências e da comensurabilidade dos valores são identificados como estando na origem das principais limitações da concepção de escolha dominante. Tendo em vista a superação destas limitações, a presente dissertação elabora um conceito de dificuldade da escolha assente no reconhecimento da incomensurabilidade e do possível conflito entre valores, assim como da importância dos dilemas morais em todos os domínios da acção humana. Opera então uma reconceptualização da escolha em que escolha racional significa escolha justificada, ou fundada em razões.

A dissertação formula as condições da dificuldade da escolha e elabora uma distinção conceptual entre dificuldade computacional e dificuldade moral. As implicações da dificuldade são identificadas e a relevância da dificuldade moral para a Economia é salientada. Por último, as noções de dificuldade moral e de acção em conflito que dela decorre são aplicadas à mudança institucional, de forma a clarificar a relação entre a acção e estes processos de mudança.

Palavras-chave: Economia e Valores (A13); História do Pensamento Económico Neoclássico (B13); Institucionalismo (B52); Comportamento Microeconómico: Princípios Subjacentes (D01); Incomensurabilidade de Valores; Escolha Multicritério; Conflito de Valores; Deliberação; Heurísticas da Escolha.

Abstract

The starting point of this dissertation is the acknowledgment of the absence of a satisfactory choice theory in economics. The rational decision model does not really refer to choice, but rather to calculus. Besides, notwithstanding the relevance of some individual contributions, other theoretical perspectives also lack a fully developed alternative concept of rational choice, which might replace the dominant model.

The assumptions of exogeneity of preferences and commensurability of value are identified as the sources of the main limitations of the prevailing conception of choice. Aiming at overcoming these limitations this dissertation articulates a concept of difficulty of choice that is grounded on the acknowledgment of incommensurability, possible conflict among values, and the importance of moral dilemmas in all action domains. It then reconceptualises choice by viewing rational choice as choice justified, grounded in reasons.

The dissertation states the conditions of difficulty and conceptually separates computational from moral difficulty. The implications of difficulty are identified and the relevance of moral difficulty in economics is highlighted. Finally, the notion of moral difficulty and the derived notion of action in conflict are applied to the analysis of institutional change, thus clarifying the relation between action and those change processes.

Key Words: Economics and Social Values (A13); History of Neoclassical Economic Thought (B13); Institutional Economics (B52); Microeconomic Behavior: Underlying Principles (D01); Incommensurability of Value; Multicriterion Choice; Value Conflict; Deliberation; Choice Heuristics.

Agradecimentos

Tenho a convicção que o trabalho de investigação é sempre, ou pelo menos quase sempre, um esforço colectivo. O trabalho aqui apresentado foi isso mesmo; o resultado de um processo de aprendizagem, que foi sendo construído na base da livre comunicação de ideias e da partilha, e em relação ao qual o orientador da minha dissertação, o Professor José Maria Castro Caldas, teve uma acção fundamental. Com ele aprendi e aprendo a arte do trabalho de investigação e as qualidades de rigor e dedicação que lhe estão subjacentes. A ele devo ainda o apoio que sempre me disponibilizou, a crítica atenta e a confiança que me dirigiu, para além do entusiasmo que manteve e com que me acompanhou ao longo deste percurso. Por tudo isto, este trabalho foi muito gratificante.

Como etapa de um percurso de aprendizagem, a presente dissertação beneficiou também da participação no projecto de investigação NORMEC¹ – *The Normative Dimensions of Action and Order* – coordenado pelo DINÂMIA e que teve como parceiros o FORUM – Universidade de Paris X Nanterre e a Universidade de Teramo. Este trabalho constituiu uma experiência de investigação extremamente enriquecedora e frutuosa no debate de ideias, que não é de forma alguma inocente relativamente à dissertação aqui apresentada. A todas as pessoas que estiveram envolvidas no projecto NORMEC, a Helena Lopes, o José Maria Castro Caldas, o João Rodrigues, o Luís Francisco Carvalho, a Ana Santos, o Ricardo Mamede, o José Guilherme Gusmão e o João Leão, devo um agradecimento muito especial. Desenvolvi com o João Rodrigues um trabalho mais próximo, a quem agradeço a sua generosidade e disponibilidade nas sugestões de leitura e na partilha de ideias. Tenho também presente o encorajamento e a amizade que me dedicou.

Em diferentes momentos, o trabalho aqui apresentado beneficiou também dos comentários que foi recebendo aquando de apresentações públicas em seminários ou conferências. Destaco os seminários organizados pelo DINÂMIA, o seminário

¹ V Programa Quadro.

internacional do projecto NORMEC, o seminário do Departamento de Economia do ISEG, a conferência *Políticas Públicas para o Desenvolvimento* – organização conjunta do DINÂMIA, do Departamento de Economia e da Secção Autónoma de Direito do ISCTE –, a conferência internacional *Perspectives on Moral Economy* na Universidade de Lancaster e a 8ª conferência anual da *Association for Heterodox Economics*.

Uma palavra de agradecimento também ao Professor Alexandre Castro Caldas que se disponibilizou para ler e comentar parte deste trabalho.

À Fátima Ferreira agradeço a disponibilidade que sempre encontrei para partilhar os meus anseios e as minhas dúvidas, para além da confiança e da amizade que sempre me dirigiu. No percurso nem sempre fácil e conturbado em que a presente dissertação foi desenvolvida, a Fátima Ferreira, o José Maria Castro Caldas, a Ana Santos, o Ricardo Mamede, o Luís Francisco Carvalho e o Pedro Costa foram companheiros de jornada e amigos, a quem devo um agradecimento muito especial.

Agradeço também ao Departamento de Economia a criação das condições que permitiram a minha dedicação a tempo inteiro ao estudo e à preparação da dissertação de doutoramento, durante três anos.

Ao meu amigo Ricardo Ferreira agradeço a sua disponibilidade em me ajudar no trabalho de formatação desta dissertação.

Amigos e família estiveram sempre por perto ao longo deste percurso. Partilharam comigo o entusiasmo, mas também a angústia com que me fui debatendo. A eles deixo a minha afeição pessoal e uma gratidão que, em privado, lhes expressei. Não poderia contudo terminar sem uma última palavra para o meu filho Afonso: os seus impulsos, o seu crescimento e florescimento deixam uma marca indelével neste trabalho.

Índice

Capítulo 1	Introdução	1
Parte I	A Escolha na Economia	11
Capítulo 2	No Território da Indiferença Moral	13
2.1.	A relação dos marginalistas com o utilitarismo benthamiano	15
2.2.	Ciência é medida e a Economia pode e deve ser Ciência.....	19
2.3.	A delimitação do domínio da Economia	22
Capítulo 3	A Insustentável Leveza da Utilidade.....	31
3.1.	De Walras e Pareto à noção axiomática da escolha	33
3.2.	O preço de tudo e o regresso das motivações.....	42
3.3.	A pluralidade de valores e os modelos de utilidade múltipla.....	48
Capítulo 4	A Escolha no Teatro da Imaginação	59
4.1.	O hábito na tradição pragmatista-institucionalista	60
4.2.	Deliberação e acção em Dewey.....	73
Parte II	A Natureza e a Relevância da Dificuldade	85
Capítulo 5	O Conceito de Dificuldade	87
5.1.	As condições da dificuldade da escolha	89
5.2.	A noção de dificuldade da escolha.....	92
Capítulo 6	As Imagens da Dificuldade	97
6.1.	As noções de dificuldade computacional e de dificuldade moral	98
6.2.	A distinção entre dificuldade computacional e dificuldade moral: evidência empírica	100
6.3.	Cognição, emoções e simpatia	112
Capítulo 7	O Colapso da Indiferença Moral.....	117
7.1.	A moral como “lubrificante social”	118
7.2.	A moral como atrito das transacções no mercado	125
7.3.	Para lá da moral como “lubrificante social” e como atrito das transacções mercantis.....	128
Parte III	Dificuldade e Acção: Pessoal e Colectiva	139
Capítulo 8	A Escolha, Apesar da Dificuldade.....	141
8.1.	Reacção emocional negativa ao estabelecimento de <i>trade-offs</i> e heurísticas de decisão.....	143
8.2.	Conflito intrapessoal e escolha.....	146
8.3.	Heurísticas de redução da dificuldade da escolha	154

Capítulo 9	Acção em Conflito e Mudança Institucional	163
9.1.	A possibilidade da acção em conflito e a ‘questão trágica’	164
9.2.	Instituições, acção colectiva e mudança institucional	169
9.3.	O nexó entre acção e mudança institucional	173
9.4.	Os dilemas sociais na perspectiva da acção em conflito	181
Capítulo 10	Local de Paragem.....	187
Referências Bibliográficas.....		197

Capítulo 1

Introdução

De acordo com um aforismo de James Duesenberry mil vezes citado, o que distinguiria a Economia da Sociologia seria o facto da primeira se ocupar das escolhas dos agentes e a segunda tratar do modo como os agentes vivem sem ter de fazer escolhas. No interior da própria Economia, a distinção entre a corrente dominante¹ e a institucionalista² é muitas vezes apresentada de forma semelhante: enquanto a economia neoclássica seria uma ciência da escolha, a economia institucional seria uma teoria do comportamento orientado por regras. Esta distinção, obviamente caricatural, é duplamente incorrecta, uma vez que, na verdade, nem a economia neoclássica é verdadeiramente uma ciência da escolha, nem a Sociologia ou a economia institucional são teorias do comportamento orientado por regras.

¹ Daqui em diante a expressão “economia neoclássica” será utilizada para designar esta corrente dominante, que embora seja fácil de identificar espontaneamente é, dada a fluidez das suas fronteiras, cada vez mais difícil de caracterizar rigorosamente.

² Referimo-nos à tradição institucionalista que tem origem em Veblen e Commons.

O modelo de decisão que ocupa o cerne da teoria neoclássica representa a escolha como a simples *resolução de um problema de otimização sujeito a restrições*. Nesta concepção, a escolha consiste em determinar o objecto, a acção ou o curso de acção, cujas consequências maximizam, no quadro de um conjunto de restrições, o valor de uma função escalar que reflecte as *preferências* do agente.

Esta teoria abstrai dos problemas que resultam, em primeiro lugar, do facto de poder existir incerteza (não probabilizável) quanto às propriedades do objecto da escolha ou as consequências da acção, e, em segundo lugar, das limitações computacionais do agente da escolha. Ambos os aspectos constituem limitações importantes da teoria que, hoje em dia, graças a contributos como os de Keynes e Simon, são relativamente bem compreendidos.

Há, no entanto, outros elementos da teoria – outros pressupostos nem sempre explicitados – que sendo, porventura, ainda mais restritivos, não têm sido objecto de atenção suficiente. No modelo de ‘escolha racional’, as preferências do agente são dadas. Isto tanto pode significar que são subjectivas e que, tal como os gostos, não se discutem, como que são formadas no processo de socialização, através de mecanismos cuja identificação incumbiria à Sociologia ou à Psicologia, mas não à Economia. Em qualquer caso, as preferências estariam fora da alçada da razão – emanando das "paixões" como diria David Hume, ou estando embutidas nos papéis sociais dos indivíduos. Em consequência, a racionalidade estaria circunscrita à descoberta dos meios que melhor satisfazem as preferências ou os fins dos agentes. De acordo com esta perspectiva, que muitas vezes se apresenta como sendo subsidiária de Aristóteles, deliberamos não acerca dos fins, mas do que contribui para os fins.

Do ponto de vista dominante, a Economia abdica, e deve abdicar, da compreensão dos mecanismos de formação das preferências. No entanto, o mesmo ponto de vista não dispensa, nem pode dispensar, um conjunto de pressupostos ontológicos, que são normalmente assumidos sem discussão. Na realidade, a ontologia do indivíduo subjacente ao modelo de ‘escolha racional’ agrega numa mesma categoria – as *preferências* – todos os valores que presidem à determinação, ou ao julgamento, da acção. Em particular, não permite distinguir gostos (*wants*) de valores e não autoriza a interferência dos valores na determinação dos gostos. Esta

ontologia do indivíduo não reconhece, portanto, a capacidade de reflexão dos seres humanos, nem a sua auto-determinação no estabelecimento das finalidades da acção, isto é, a sua autonomia (Frankfurt, 1971).

Além disso, num nível de análise aparentemente mais técnico, a axiomática da ‘escolha racional’ admite apenas dois tipos de relação entre objectos de escolha – a preferência estrita e a indiferença – o que implica a exclusão de uma terceira possibilidade – a *incomparabilidade*.

Caso se admita que as consequências de uma dada acção, ou as propriedades de um objecto de escolha, são normalmente avaliadas ao longo de múltiplas dimensões, as situações em que um objecto pode ser preferível a outro de alguns pontos de vista, mas inferior ao primeiro doutros pontos de vista, não só podem ocorrer, como ser frequentes. Se não estabelecermos de forma axiomática que todas as dimensões de valor podem ser reduzidas e agregadas numa escala única – e há boas razões para não o fazer – poderíamos chegar a uma situação em que o agente reconhece que os dois objectos de escolha não são equivalentes, não havendo portanto fundamento para uma relação de indiferença, mas está dividido quanto à justificação de uma relação de preferência entre eles. Para ele, estes objectos de escolha apresentar-se-iam simplesmente como incomparáveis.

O facto dos agentes poderem não ficar paralisados, como o burro de Buridan, face a situações de incomparabilidade, escolhendo efectivamente mesmo nestas circunstâncias, é mobilizado pela teoria da ‘escolha racional’ como evidência a favor da redução de todas as dimensões de avaliação a uma mesma escala. Esta redução da avaliação multidimensional permitiria associar um escalar a cada objecto de escolha, o que obviamente daria lugar apenas aos dois tipos de relação permitidos pela teoria – a preferência estrita e a indiferença.

A redução escalar de avaliações multidimensionais envolve o pressuposto da *comensurabilidade* dos valores, ou das várias dimensões de avaliação.

O que mais se destaca como implicação destes pressupostos geralmente negligenciados da teoria da decisão racional – a exogeneidade das preferências e a

comensurabilidade dos valores – é a negação da capacidade moral³ dos indivíduos. Enquanto a exogeneidade das preferências pode impedir os indivíduos de escolher aquilo que desejam realizar ou obrigá-los a escolher o que desejam, a comensurabilidade obriga-os a colocar todos os valores (e todos os gostos) no mesmo plano, isto é, num plano onde se admitem relações de troca entre uns e outros. Na medida em que a ética envolve precisamente a reflexão sobre os fins da acção, pressupondo esta capacidade dos seres humanos, e que dificilmente pode ser considerado moral um valor que admite com facilidade como contrapartida qualquer outro bem, o modelo de decisão racional parece não ser compatível com uma ontologia que reconheça as capacidades morais dos seres humanos. Do ponto de vista de uma ontologia que reconhece a capacidade moral dos seres humanos, a escolha de meios a partir de fins dados, isto é, a escolha, tal como é concebida pelo modelo de decisão racional, não é uma verdadeira escolha e portanto a economia neoclássica não é verdadeiramente uma ciência da escolha.

Assim como a economia neoclássica não é uma ciência da escolha, também o institucionalismo não é uma teoria do comportamento orientado por regras, hábitos ou normas, que exclua a escolha. Na realidade, o institucionalismo confere grande importância ao hábito na análise do comportamento económico e isso pode sugerir uma desvalorização da escolha. No entanto, autores como Veblen e Commons, ao mesmo tempo que enfatizaram o papel do hábito como mecanismo causal do comportamento, sempre sublinharam que o reconhecimento da importância do hábito não implica uma negação da razão e da escolha racional.

Grande parte do equívoco resulta de uma má compreensão do conceito de hábito na tradição institucionalista. Contrariamente à interpretação corrente, que associa hábito a rotina, o hábito dos institucionalistas refere-se a uma disposição adquirida não só em consequência do processo de socialização, como da auto-determinação do indivíduo. Entre hábito e escolha, ou deliberação, não existe qualquer oposição. Como refere Hodgson (2004, p. 653): “as próprias razões e crenças dependem de hábitos de pensamento (...), todas as deliberações, mesmo a optimização racional, assentam em hábitos e regras”.

³ Uma vez que as distinções entre ‘ética’ e ‘moral’ são polémicas e até consideradas confusas por muitos filósofos, convencionou-se nesta dissertação utilizar em geral a palavra ‘moral’, excepto quando existe uma referência explícita à reflexão acerca do bem ou à deontologia profissional.

No entanto, apesar da afirmação da compatibilidade entre hábito e deliberação, bem como do reconhecimento do lugar da deliberação, o institucionalismo, no seu renascimento contemporâneo, tem elaborado muito mais a relação causal entre instituições e comportamento, isto é, a capacidade que as instituições têm de moldar os valores e as preferências individuais, do que a deliberação, e a acção transformadora dos indivíduos sobre as instituições. Existe portanto uma sub-teorização da deliberação no institucionalismo contemporâneo que confere verosimilhança à caricatura que dele é feita.

No entanto, a filosofia pragmatista que inspirou os primeiros institucionalistas, nomeadamente a obra de John Dewey, proporcionava uma visão teórica da deliberação que nunca foi plenamente apropriada e desenvolvida pela economia institucional. Esta visão envolve uma ontologia que reconhece as capacidades morais dos indivíduos e a natureza moral das escolhas com que eles se confrontam em todos os domínios de acção, incluindo o económico. A concepção de deliberação de Dewey vai portanto ao encontro das insatisfações acima sugeridas a respeito do modelo de ‘escolha racional’ e pode ser tomada como fonte de inspiração para a articulação de uma verdadeira teoria da escolha num quadro de análise institucionalista.

Da identificação de um problema à construção de um objecto e de objectivos

A presente dissertação parte assim da constatação de um problema: a Economia não dispõe de uma teoria da escolha satisfatória. O modelo de decisão que está no cerne da corrente dominante do pensamento económico abstrai da capacidade moral dos seres humanos; é uma teoria insatisfatória, não por envolver abstracções, como qualquer modelo, mas por abstrair de um aspecto essencial, constitutivo da condição humana. A economia institucional, apesar do seu reconhecimento do lugar da escolha na conduta humana, não elaborou suficientemente uma concepção alternativa. Noutras correntes teóricas é possível encontrar indicações úteis, mas não uma concepção de escolha suficientemente elaborada.

Na perspectiva que será elaborada nas páginas que se seguem a questão da comensurabilidade é primordial. Ao envolver, como condição necessária da racionalidade o pressuposto da comensurabilidade dos valores, o modelo de ‘escolha racional’ refere-se a uma entidade para quem o estabelecimento de *trade-offs* entre todos os bens ou valores nunca é problemático. A comensurabilidade dos valores traduz-se na recusa da existência de diferenças qualitativas entre valores diferentes, isto é, da possibilidade do conflito entre valores. A redução a uma função escalar requer que as diferentes razões para agir, que os valores em confronto oferecem, se dissolvam numa única razão que preside à escolha. Só assim a escolha poderia ser racional. O modelo de ‘escolha racional’ contrasta, assim, com o que a experiência subjectiva e objectiva nos proporciona, quer quanto aos processos de deliberação pessoais, quer quanto ao julgamento das acções alheias. Esta experiência revela a existência e a severidade dos dilemas morais que frequentemente a deliberação envolve.

Os dilemas morais que nos são familiares decorrem da dificuldade de justificação da acção em face do conflito entre valores, ou melhor, da inexistência, no quadro das restrições situacionais, de uma alternativa que efective melhor do que todas as outras os valores relevantes para o agente. Estes dilemas surgem associados a emoções características que facilmente reconhecemos a partir da experiência subjectiva. De forma independente da experiência subjectiva, a mais recente investigação no domínio das Neurociências está a revelar a existência, por detrás desta experiência, de estruturas e processos neuronais característicos.

Numa óptica que reconhece a incomensurabilidade dos valores e confere importância aos dilemas morais, as ‘preferências’ situam-se a jusante, não como causas da acção, mas como justificações da acção que emergem do próprio processo de deliberação. Deste modo, a reconceptualização da escolha resulta numa reformulação da racionalidade em que ‘escolha racional’ deixa de significar descoberta dos melhores meios para alcançar fins dados para se tornar simplesmente escolha justificada, fundada em razões. Segundo a perspectiva que aqui vai ser prosseguida, uma alternativa ou um objecto de escolha determinado só é preferido a outro se for possível articular um conjunto de razões que justifiquem que essa alternativa ou objecto seja escolhido em detrimento do outro.

Esta dissertação tem portanto como objecto a escolha individual. Mais especificamente a incomensurabilidade dos valores e o potencial que ela encerra para a ocorrência de dilemas morais. O seu objectivo principal é contribuir para a elaboração de uma teoria da escolha capaz de substituir com vantagem a que actualmente é dominante em Economia.

Mas esta dissertação tem ainda como objectivo iluminar um problema que é central no quadro da abordagem institucionalista – o modo como as instituições evoluem ou se transformam em consequência da acção humana.

As dificuldades do institucionalismo no estabelecimento da relação entre acção e mudança institucional podem estar relacionadas com a sub-teorização da escolha neste quadro teórico. Partindo do reconhecimento de que a escolha se refere não só à acção no quadro de instituições dadas, como é normalmente assumido pela corrente dominante, mas à acção que tem em vista a modificação do quadro institucional, como é admitido pelos institucionalistas, procurar-se-á determinar se, e em que medida, a experiência individual dos dilemas morais pode participar na explicação da acção que tem como objectivo a mudança institucional.

A relevância da dificuldade

A dificuldade da escolha a que se refere o título desta dissertação é a dificuldade experimentada pelo sujeito em contexto de dilema moral. Para a maioria dos economistas, pode parecer estranho que uma dissertação em Economia tenha os dilemas morais como objecto. Se bem que nenhum economista, enquanto indivíduo, ponha em causa a realidade da dificuldade (inclusive moral) de algumas escolhas, quase todos tenderão a considerá-la como um assunto do domínio da Filosofia ou de outras Ciências Sociais, mas não da Economia. Essa atitude decorre do velho hábito de pensamento que consiste em identificar a Economia como um domínio do saber separado da Ética e o comportamento económico como acção desprovida de coloração moral.

No entanto, o vínculo entre Economia e Ética e entre comportamento económico e moral está hoje bem sustentado, quer por investigação na história do pensamento

económico que estabelece a separação de domínios como um episódio ou um desvio na trajetória da disciplina, quer por investigação fora da fronteira do paradigma dominante, quer ainda por desenvolvimentos no interior deste paradigma. Entre estes desenvolvimentos são de salientar, em particular, o afastamento dos pressupostos da informação perfeita e as implicações que decorrem do reconhecimento da incompletude dos contratos, para além dos resultados da economia comportamental, reveladores das orientações normativas dos agentes.

À luz destes desenvolvimentos, a dificuldade moral está longe de ser um objecto de estudo estranho, surgindo antes como uma questão de cuja compreensão depende a capacidade de resposta da Economia a questões urgentes do presente.

Compreendemos, hoje, melhor do que no passado, que a ordem social, incluindo a ordem de uma sociedade de mercado, não é um mero equilíbrio da oferta e da procura, de expectativas ou de convenções, dependendo de forma crucial da adesão dos indivíduos a um conjunto de obrigações normativas que viabilizam as transacções inter-individuais nos mercados ou fora deles.

A dificuldade moral surge como relevante quando se constata que ela é simultaneamente um factor de bloqueio de algumas transacções e uma pré-condição doutras. Compreendê-la melhor torna-se então essencial para dar conta dos mecanismos através dos quais as instituições sustentam e reproduzem a ordem social, condicionando as escolhas e os comportamentos dos agentes, e dos processos que levam os indivíduos a agir sobre as instituições, transformando-as.

O percurso da pesquisa e a estrutura da dissertação

A estrutura do texto que se segue corresponde grosso modo ao percurso da investigação prosseguida.

A investigação teve como ponto de partida a caracterização e a análise do processo que conduziu a Economia à visão axiomática da escolha que se encontra cristalizada no modelo de decisão racional. Na primeira parte da dissertação, o segundo capítulo é dedicado aos principais autores marginalistas britânicos –

Edgeworth, Jevons e Marshall –, à sua relação com o utilitarismo de Bentham e de Stuart Mill, à tensão que alguns deles identificavam entre motivações e sentimentos com diferente "nível de elevação" e ao modo como resolviam essa tensão com o estabelecimento de um domínio específico para a economia imune a dilemas morais – um território de indiferença moral. O terceiro capítulo aborda, na primeira parte, o processo de dessubstancialização que a teoria da escolha sofreu pela mão de Walras e Pareto, isto é, o processo que levou à evacuação de todas as referências às motivações da acção e à formalização de uma axiomática lógico-dedutiva. Na segunda parte, o capítulo analisa os desenvolvimentos mais recentes que se traduzem num regresso das motivações e numa modificação do significado do conceito de utilidade.

Este percurso pela história do pensamento económico permitiu identificar e caracterizar os principais impasses do modelo de decisão racional, tendo conduzido à conclusão acima apresentada de que a questão da incomensurabilidade se situa na raiz das principais limitações deste modelo, sendo ao mesmo tempo o eixo em torno do qual as alternativas se devem constituir. A procura de alternativas levou então a uma exploração dos contributos do institucionalismo e da filosofia pragmatista que conduziu à ‘descoberta’ de Dewey e da sua visão da deliberação no quadro de uma psicologia do hábito. O quarto capítulo condensa os resultados obtidos com esta exploração.

A segunda parte da dissertação é dedicada à conceptualização da dificuldade da escolha e ao estabelecimento da sua relevância para a Economia. O quinto capítulo formula as condições da dificuldade e elabora uma noção de dificuldade. Foi preocupação neste capítulo utilizar aqui uma linguagem formal a partir da qual fosse possível estabelecer um diálogo com o modelo de decisão racional. O sexto capítulo elabora uma distinção conceptual entre dificuldade computacional e dificuldade moral, mobilizando para tal contributos da Economia, nomeadamente o de Herbert Simon, da Psicologia, das Neurociências e da filosofia moral.

A investigação passou então à identificação das implicações da dificuldade. O resultado está condensado no sétimo capítulo onde se procura mostrar que a própria evolução do paradigma neoclássico tende a esbater a separação entre economia e moral e a empurrar a Economia de inspiração neoclássica para um

A Dificuldade da Escolha

domínio anteriormente explorado pela filosofia pragmatista e pelo institucionalismo, em que toda a acção, incluindo aquela que tem como palco domínios que desde sempre estão associados à economia, envolve uma dimensão moral.

Seguidamente e por fim, através de uma articulação dos contributos de Dewey com a análise da dificuldade moral dos capítulos anteriores, procurou-se delinear o quadro geral de uma teoria da deliberação e clarificar as suas implicações em termos de mudança institucional. Os resultados são apresentados nos capítulos oito e nove da terceira parte.

A conclusão sumaria as principais aquisições da investigação e identifica linhas de trabalho futuro.

Parte I

A Escolha na Economia

Capítulo 2

No Território da Indiferença Moral

Para a economia neoclássica, as escolhas e os problemas que mais dizem respeito à Economia resultam da tensão entre a limitação de oportunidades e a insaciabilidade dos indivíduos a respeito de uma variedade de objectivos de todo o tipo (Arrow, 1974). Da escassez de oportunidades resulta sempre um certo tipo de conflitualidade entre objectivos: não sendo possível maximizar a satisfação simultaneamente em todas as dimensões de valor, a melhoria numa delas implica o sacrifício numa outra. Os indivíduos escolhem então a alternativa que melhor realiza os seus objectivos dada a escassez de oportunidades.

A possibilidade de ordenar as alternativas de escolha é, para a visão actualmente dominante da Economia, uma condição necessária da racionalidade. Isto tanto pode significar que todos os valores que presidem à escolha, independentemente da sua natureza, são sempre redutíveis a uma escala comum de valorização unidimensional, como que as alternativas de escolha são comparáveis e as relações de preferência são transitivas. O pressuposto em ambos os casos é, explícita ou implicitamente, a comensurabilidade, isto é, a possibilidade de

comparar as várias alternativas de escolha em termos de uma dimensão única de valor e de estabelecer razões de troca (*trade-offs*) entre valores diferentes (O’Neil, 1998; Radin, 1997).

O pressuposto da comensurabilidade é hoje apenas uma “longa nota de pé de página” (O’Neil, 1998, p. 121) na teoria económica, um pressuposto não explicitado dos axiomas de racionalidade e da noção de consistência das preferências. No entanto, em finais do século XIX e princípios do século XX, a questão da comensurabilidade era central no debate acerca da noção de valor-utilidade.

Uma incursão histórica pela evolução de conceitos fundamentais para a teoria da escolha, como o conceito de utilidade, revela que as implicações, do ponto de vista psicológico e moral, do pressuposto da comensurabilidade foram determinantes para as opções tomadas, quanto ao objecto ou domínio da Economia, pelos autores utilitaristas e marginalistas fundadores da teoria neoclássica.

O presente capítulo procura mostrar que estes autores, ao contrário das versões actuais da teoria da ‘escolha racional’, reconheciam os problemas que o pressuposto da comensurabilidade suscita quando o conflito entre valores distintos se torna mais saliente (Caldas *et al.*, 2007). Do ponto de vista psicológico, o pressuposto da comensurabilidade implicava o estabelecimento de um princípio hedonista de acção; do ponto de vista moral, significava a aceitação da redução de todos os valores a uma medida única e do estabelecimento de *trade-offs* entre valores. Estas implicações eram encaradas com relutância pelos marginalistas e tomadas como um problema apenas contornável com a delimitação de um domínio específico da Economia.

Para autores como John Stuart Mill (1806-1873) e os marginalistas britânicos William Jevons (1835-1882), Francis Edgeworth (1845-1926) e Alfred Marshall (1842-1924), o critério de escolha é a maximização da utilidade. Isto significa que todos os bens ou cabazes de bens são redutíveis a uma medida única de valor – a utilidade – e comparados entre si. Mas, ao contrário das formulações actuais da teoria da escolha, o critério da utilidade, nestes autores, tinha como referência

estados mentais de prazer e de dor e pressupunha que estes eram mensuráveis e quantificáveis, se não directamente, pelo menos de forma indirecta.

Na medida em que estes autores reconheciam a pluralidade dos sentimentos motivadores – prazer e dor não eram apenas distintos em termos da sua intensidade, mas diversos segundo a sua qualidade ou tipo – a redução de todos eles a uma categoria unidimensional surgia como problemática. Para eles era claro que a redução unidimensional envolvia o estabelecimento de *trade-offs* entre todas as dimensões de valor e que, do ponto de vista moral, a imposição deste tipo de relação a alguns valores era pelo menos dúbia. A utilidade era então concebida em termos de uma redução unidimensional de *algumas*, não todas, as dimensões de valor.

O conceito de utilidade cardinal e o de maximização da utilidade como critério de escolha individual não dispensavam portanto o debate sobre as motivações que governam a acção humana. A reflexão dos marginalistas britânicos esclarece a sua posição face ao utilitarismo benthamiano e é reveladora de um entendimento da utilidade como critério de escolha individual que diverge substancialmente do que actualmente predomina na disciplina. Estas questões são abordadas, respectivamente, nos pontos 1 e 2 deste capítulo. No ponto 3, procura-se mostrar que a tensão entre a incomensurabilidade e a mensurabilidade (como pré-requisito de cientificidade da Economia) foi resolvida, pelos marginalistas, através da construção do objecto da Economia num domínio específico da acção individual e da interacção social, que parecia não envolver situações de dilema moral.

2.1. A relação dos marginalistas com o utilitarismo benthamiano

O cálculo benthamiano do prazer e da dor reduz todos os sentimentos a uma medida única de valor – a utilidade. Segundo Jeremy Bentham (1748-1832), todas as acções humanas deverão ser sujeitas ao escrutínio do princípio de utilidade. Ao estabelecer o prazer e a dor como únicas motivações da acção humana este princípio fornece um critério único e universal de determinação da escolha¹.

¹ Segundo Sigot (2001, p. 15), o princípio de utilidade benthamiano “não é objecto de uma demonstração, e não poderá por consequência ser refutado sob o plano da sua coerência lógica.

O entendimento de Mill (1871) é nesta matéria muito próximo do de Bentham (1823). O utilitarismo de Mill, tal como o de Bentham, partilha uma visão hedonista do comportamento humano. Segundo esta perspectiva, a expectativa de prazer é a única causa da acção e a quantidade de prazer (líquida de dor) é a medida do valor dos bens. Para Mill, no entanto, os prazeres podem ser de diferente tipo – existem prazeres físicos e outros que se relacionam com aspectos mais elevados da natureza humana – e a qualidade, ou a natureza, dos prazeres permite distinguir outras dimensões para além da quantidade. Mas, na sua opinião, a diversidade de prazeres em qualidade continua a ser compatível com o princípio de utilidade. A tensão aparente entre a noção de que os prazeres são diversos e a necessidade de os comparar e pesar uns contra os outros para os reduzir a uma medida única de valor – a utilidade – não é por ele reconhecida.

De facto, a tensão dilui-se por força da interpretação muito alargada do utilitarismo adoptada por Mill. Segundo o autor, é um facto psicológico, cuja evidência pode ser assegurada pela introspecção e observação, que os estados mentais de prazer e de dor são a única determinante dos desejos e da sua intensidade. Para além disto, a “natureza humana é constituída de tal forma que não deseja nada que não seja parte da felicidade ou um meio de felicidade” (Mill, 1871, p. 172). Nesta acepção alargada do princípio de utilidade, em que tudo o que proporciona prazer é desejado na medida em que contribui para o objectivo felicidade e participa desse mesmo objectivo, há até lugar para motivações como a virtude. Nesta perspectiva, a virtude é antes de mais um meio para atingir a felicidade. No entanto, Mill assume como um facto psicológico a possibilidade da vontade e da força do hábito determinarem que a virtude seja desejada como um fim em si mesmo e não apenas como um meio e que, desta forma, ela seja parte da própria felicidade. E o mesmo pode acontecer para outros desejos, como o de riqueza, poder ou fama.

Princípio primeiro, tal como por exemplo o princípio newtoniano da gravidade, não se justifica a não ser pelos resultados que permite estabelecer”.

A posição de Mill, apesar de reveladora de algum desconforto², é ainda acomodatória dos princípios do utilitarismo benthamiano e de uma psicologia de tipo hedonista.

Entre os marginalistas britânicos, Edgeworth (1881) é aquele em que o hedonismo sobressai mais claramente. Segundo Edgeworth, o cálculo do prazer e da dor subdivide-se em duas categorias: o *Cálculo Económico* que “investiga o equilíbrio de um sistema de forças hedonistas em que cada uma converge para o máximo de utilidade individual” (Edgeworth, 1881, p. 15) e o *Cálculo Utilitarista* que tem como fim o máximo de utilidade ou de prazer colectivo. A noção, presente em Edgeworth, de que o princípio da utilidade serve duas finalidades – por um lado, é um critério de escolha individual que apenas toma em consideração as consequências das alternativas de escolha para o próprio indivíduo e, por outro lado, estabelece um critério normativo de escolha para acções que têm consequências para a comunidade – tem raiz no próprio pensamento benthamiano.

Mas a relação dos marginalistas com o utilitarismo benthamiano nem sempre é tão harmoniosa como em Edgeworth. Jevons (1871) e principalmente Marshall (1920) mostraram-se sensíveis às críticas de que o utilitarismo e o hedonismo foram alvo³, tornando-se difícil para estes autores subscrever sem reservas os princípios destas correntes teóricas.

A forma como Jevons definiu a sua posição face à noção do cálculo benthamiano do prazer e da dor é paradigmática de uma reacção crescente ao utilitarismo, com influência na própria evolução do conceito de utilidade⁴. Na introdução a *The Theory of Political Economy*, Jevons começa por afirmar que a sua teoria “é inteiramente baseada num cálculo do prazer e da dor” (Jevons, 1871, p. 23) e que prazer pode ser definido como “qualquer motivação que nos atrai para um determinado curso de acção” (Jevons, 1871, p. 26) enquanto dor como “qualquer motivação que nos detém dessa conduta” (Jevons, 1871, p. 26), definições tautológicas estas que tornam “impossível negar que todas as acções são

² A tentativa de Mill de compatibilizar a noção de justiça com o princípio de utilidade (*Utilitarianism*, Capítulo V) revela bem este desconforto.

³ Segundo Martinoia (2003), a posição de Marshall face às correntes teóricas do hedonismo psicológico e do utilitarismo benthamiano fica a dever-se, em grande parte, aos ensinamentos de autores como Sidgwick e T. H. Green (*Prolegomena to Ethics*).

⁴ Viner (1925) discute largamente esta questão.

governadas pelo prazer e a dor” (Jevons, 1871, p. 26). Mas Jevons, neste mesmo texto, fazia depender a aceitação do princípio da utilidade da necessidade de se clarificar o significado atribuído à expressão “as acções são governadas pelo prazer e a dor”, porque se “os sentimentos são certamente do mesmo tipo na medida em que somos capazes de pesar uns contra os outros; (...) eles são, contudo, *quase incomparáveis em poder e autoridade*” (Jevons, 1871, p. 26; itálico acrescentado).

Jevons considerava que eram vários os prazeres e as dores que determinavam a conduta humana: o indivíduo “está sempre sujeito a meros prazeres ou dores físicas, que advêm necessariamente dos caprichos e das susceptibilidades do corpo” (Jevons, 1871, p. 25), mas é também “capaz de sentimentos mentais e morais em diversos graus de elevação” (Jevons, 1871, p. 25). Estes diferentes sentimentos estabeleciam entre si uma hierarquia⁵, de tal forma que uma “motivação mais elevada pode justamente sobrepor-se a todas as considerações mesmo que pertençam ao nível imediatamente inferior de sentimentos” (Jevons, 1871, p. 25).

Deste modo, para Jevons, os sentimentos de diferente natureza ou qualidade são certamente incomensuráveis, não admitindo que se estabeleçam entre si *trade-offs*. A noção de hierarquia supõe um critério para a resolução de conflitos entre motivações pertencentes a diferentes níveis dessa hierarquia segundo o qual as motivações mais elevadas se sobrepõem sempre às inferiores. Mas Jevons acrescentava ainda: “desde que a motivação mais elevada não intervenha, é certamente desejável e correcto que as motivações inferiores sejam pesadas umas contra as outras” (Jevons, 1871, p. 25). Isto é, as motivações do mesmo nível hierárquico são comensuráveis, comparáveis e substituíveis, quando considerações de nível superior não interfiram.

Marshall, mais sensível ainda do que Jevons às críticas ao hedonismo e ao utilitarismo, lamentava, de forma sugestiva, que “os usos habituais dos termos

⁵ Para Caldas (2001, p. 77), Jevons “admite, afirma mesmo, que um *dever moral* pode contrabalançar *todas* as considerações de utilidade e isso, por si só, implica uma concepção de racionalidade alternativa” à de Bentham. A sua interpretação da “hierarquia do sentimento” permite-lhe formalizar a decisão em Jevons como um problema de programação por metas hierarquizadas. Drakopoulos e Karayiannis (2004) convergem nesta interpretação.

económicos tenham levado por vezes a crer que os economistas são aderentes do sistema filosófico do Hedonismo ou do Utilitarismo” (Marshall, 1920, p. 14, nota 1 de pé de página)⁶. Para Marshall, este mal-entendido tem origem no facto de se supor, geralmente, que o prazer e a dor são a única razão ou motivação da acção. Na opinião do autor, os economistas colocavam-se assim “sob a censura daqueles filósofos, para quem é uma questão de princípio insistir que o desejo de cumprir o dever é algo diferente do desejo do prazer que (...) podemos esperar pelo facto de termos cumprido esse dever” (Marshall, 1920, p. 14, nota 1 de pé de página). Admitir a existência de prazeres de diferente tipo, como Mill admitia, quando a utilização que se faz do termo prazer e do critério de utilidade continua a implicar, em última instância, a comensurabilidade de prazeres de diferente qualidade era, no entender de Marshall, problemático. Inaceitável era para Marshall, por razões que adiante se verão, a alternativa hierárquica de Jevons. Mas a sua própria solução, como também adiante se verá, era no mínimo ambígua.

2.2. Ciência é medida e a Economia pode e deve ser Ciência

A revolução marginalista foi sobretudo uma consequência do desejo de elevar a Economia ao estatuto de Ciência. E, se verdadeira ciência era a Física, então era “claro que a Economia se é para ser de todo uma ciência, tem de ser uma *ciência matemática*” (Jevons, 1871, p. 3; itálico acrescentado). Ou, como escreveu Marshall (1920, p. 25), “[a] Economia aspira a um lugar neste grupo de ciências: porque embora as suas medidas raramente sejam exactas, nunca sendo conclusivas, ela trabalha incessantemente para as tornar mais exactas”.

A possibilidade de fazer ciência dependia da existência de grandezas quantificáveis. Se a identificação destas grandezas não parecia ser problemática, já a mensurabilidade colocava problemas.

A utilidade de Bentham era obviamente a melhor candidata ao lugar de grandeza fundamental da Economia. Para Jevons (1871, p. 38), “qualquer coisa que possa originar prazer e prevenir a dor possui utilidade” e, para Marshall (1920, p. 78-

⁶ Martinoia (2003, p. 355) é mesmo da opinião que “em nenhum lugar do seu livro Marshall partilha os pressupostos psicológicos do Benthamismo”.

79), “o prazer total ou qualquer outro benefício” que pode resultar da posse de uma coisa para o indivíduo, era a própria utilidade.

Identificada a grandeza fundamental restava o problema da sua quantificação ou medição. Edgeworth mostrou-se mais optimista do que Jevons e Marshall quanto à possibilidade dos estados mentais serem perscrutados directamente. A determinação da intensidade dos desejos, ou da quantidade de utilidade, era, segundo Edgeworth, sempre possível, por via da introspecção. O cálculo do prazer e da dor poderia ser, para Edgeworth, extensível mesmo a comparações interpessoais. O “Cálculo Económico” consistia assim na subcategoria do cálculo do prazer e da dor em que a determinação da intensidade dos desejos requeria apenas a possibilidade de comparações intrapessoais, enquanto que para o “Cálculo Utilitarista” era indispensável que se estabelecessem comparações interpessoais.

A viabilidade do “Cálculo Económico” e do “Cálculo Utilitarista” dependia da possibilidade de estabelecer uma unidade de prazer, da sua mensurabilidade e da comensurabilidade de todos os valores; e tudo isto era, de facto, assumido explicitamente por Edgeworth como um axioma – o “prazer é quantificável, e todos os prazeres são comensuráveis” (Edgeworth, 1881, p. 59), sendo, por conseguinte, sempre possível estabelecer comparações intra e interpessoais.

Já para Jevons e Marshall, a medição da utilidade envolvia dificuldades que advinham, antes de mais, da natureza inescrutável dos estados mentais. Jevons reconhecia isto mesmo quando afirmava que não podemos “pensar, nem medir, nem testar os sentimentos da mente” (Jevons, 1871, p. 7). Mas, na opinião de Jevons, a solução estava ao alcance dos economistas: não era da quantificação directa dos sentimentos, da estimação do prazer e da dor, que dependia a possibilidade de aplicar a Matemática à Economia; o conceito de utilidade cardinal não requeria sequer que estes sentimentos fossem medidos e quantificados directamente, mas somente de uma forma indirecta, através dos seus efeitos – “*é através dos efeitos quantitativos dos sentimentos que devemos estimar os seus montantes comparativos*” (Jevons, 1871, p. 11). Os montantes comparativos eram o que determinava as escolhas e as acções individuais e era através das próprias escolhas que a intensidade das motivações podia ser

estimada. Não era necessário medir a utilidade total que resulta do consumo de um bem por parte de um indivíduo; a indecisão do indivíduo em relação ao consumo de mais uma unidade do bem era condição para que se pudesse concluir que o prazer que retirava do acréscimo de consumo equivalia à quantidade de dinheiro capaz de comprar essa unidade (o preço do bem).

A comparação entre si de desejos diferentes e a estimação da sua intensidade desta forma indirecta, através do preço, e portanto a adopção do preço como medida da satisfação dos desejos e da intensidade do prazer só era possível, segundo Jevons, para um determinado indivíduo, não entre indivíduos diferentes: “[c]ada mente é então insondável para qualquer outra mente, e não parece ser possível existir nenhum denominador comum de sentimento “ (Jevons, 1871, p. 14). O preço era assim a medida da intensidade dos desejos ou sentimentos para o indivíduo isolado. Para diferentes indivíduos, ao mesmo preço poderiam corresponder sentimentos de diferente intensidade. Os sentimentos ou motivações eram interpessoalmente incomensuráveis, mas individualmente comensuráveis.

Marshall, tal como Jevons, afirmava que o “economista não pretende medir qualquer afeição da mente em si mesma, ou directamente; mas apenas indirectamente através dos seus efeitos” (Marshall, 1920, p. 13). Medir a intensidade do prazer desta forma indirecta seria válido para o mesmo indivíduo no exacto momento em que o desejo fosse satisfeito, mas não nos casos em que a intensidade do prazer de vários indivíduos, ou do mesmo indivíduo em diferentes momentos, fosse comparada.

Apesar das dificuldades associadas à quantificação de estados mentais de prazer e de dor, a Economia, relativamente às outras ciências sociais, tinha, para Marshall, a vantagem de poder medir a intensidade dos desejos através do preço que os indivíduos estão dispostos a pagar pelos bens, ou pelo que aceitam receber para os prover. A Economia tratava assim:

daqueles desejos, aspirações e outras afeições da natureza humana, cujas manifestações exteriores aparecem como incentivos à acção de tal forma que a força ou a quantidade desses incentivos pode ser estimada e medida com alguma exactidão; e que então são em alguma medida passíveis de tratamento pela maquinaria científica. Uma abertura aos métodos e aos testes da ciência é tornada possível logo que a força das motivações de alguém – *não* as motivações em si

mesmo – pode ser medida aproximadamente pela quantidade de dinheiro de que é capaz de prescindir para garantir a satisfação desejada. (Marshall, 1920, p. 12-13)

A intensidade de desejos diferentes era estimada indirectamente através das suas manifestações exteriores e, desta forma, desejos diferentes poderiam ser considerados equivalentes desde que se traduzissem em incentivos iguais. O preço que era, para Marshall, a medida da satisfação dos desejos era, igualmente, a medida da intensidade desses mesmos desejos⁷.

2.3. A delimitação do domínio da Economia

À excepção de Edgeworth, para quem a Economia considerava apenas as motivações egoístas, a tensão entre uma concepção da natureza humana que considera a pluralidade das motivações, por um lado, e a mensurabilidade destas motivações como pré-requisito de cientificidade da disciplina, por outro, era reconhecida pelos marginalistas. O crescendo desta tensão atingiu o auge com Marshall, cuja psicologia era mais rica e sofisticada do que a dos seus predecessores. Para ele, a quantificação só era possível se o preço fosse a medida da intensidade dos desejos, e isso obrigava que todas as dimensões de valorização, incluindo a monetária, fossem comensuráveis. Mas a comensurabilidade suscitava problemas de diversa ordem: do ponto de vista psicológico, o preço só seria medida da intensidade dos desejos, se o prazer e a satisfação constituíssem o único referente destes desejos, o que implicava a consideração de um princípio hedonista de acção, que ele próprio rejeitava, como se viu no primeiro ponto deste capítulo; do ponto de vista moral, a aceitação da redução de todos os valores a uma medida única – a utilidade – e o estabelecimento de *trade-offs* entre valores suscitavam reservas. A questão a que os autores marginalistas se sentiam então obrigados a responder era se consideravam ou não que o preço era efectivamente a medida da intensidade de *todos* os desejos.

Edgeworth separava o domínio da Economia do domínio da Ética ou da Moral; o primeiro relacionava-se com o “Cálculo Económico”, o segundo com o “Cálculo

⁷ Martinoia (2003) e Ormazabal (1995) exploram as implicações do conceito de utilidade cardinal e do preço como medida da intensidade dos desejos em Marshall.

Utilitarista”. Com este autor o conteúdo motivacional do critério de utilidade e da acção económica assumia a sua definição mais estrita – apenas eram tomadas em consideração as motivações egoístas. O “*homo economicus*” era “apenas movido pelo seu interesse próprio” (Edgeworth, 1881, p. 16), pela maximização do prazer individual, e à Economia não interessava o indivíduo real, mas somente este tipo abstracto. A Economia situava-se assim no extremo de um contínuo que no outro extremo tinha a Ética Utilitarista. Ao longo deste contínuo comparava-se a felicidade do próprio indivíduo com a de outros e requeria-se, necessariamente, que todos os prazeres fossem comensuráveis, não só para um mesmo indivíduo, como para vários indivíduos considerados.

O domínio da Economia era assim, para Edgeworth, bastante exíguo, sendo constituído apenas pelas situações de concorrência perfeita. Neste contexto de interacção anónima em mercados de concorrência perfeita, todos os valores eram redutíveis a uma medida única e o estabelecimento de *trade-offs* interpessoais entre valores estava assegurado. A aceitação de um princípio hedonista de acção era também evidente no caso de Edgeworth – a maximização do interesse próprio, concebido como prazer, constituía o princípio explicativo da acção económica, pelo que a tensão anteriormente identificada entre as dificuldades da comensurabilidade e a necessidade de medir e quantificar estados mentais de prazer e de dor, não se colocava.

Em Jevons, a noção de uma “hierarquia de sentimentos” tinha o único propósito de definir um lugar próprio para as motivações de que tratava a Economia. Esse lugar correspondia ao “nível mais baixo de sentimentos” (Jevons, 1871, p. 27). O conteúdo motivacional da acção económica e do conceito de utilidade assumia assim um significado preciso – a Economia tratava unicamente das motivações de “nível inferior”, ou da acumulação de riqueza. A maximização da utilidade, como critério de escolha individual, apenas poderia fazer sentido, segundo Jevons, num domínio específico da acção – no território de “*indiferença moral*” – onde as consequências sociais ou morais das acções individuais não necessitariam de ser consideradas. Escrevia Jevons (1871, p. 27): sempre que o “cálculo superior do moralmente certo e errado” não imponha qualquer restrição “necessitamos do

cálculo inferior para obter o valor máximo em matérias de indiferença moral”. A Economia era então este “cálculo inferior”.

A delimitação do domínio da Economia legitimava o estabelecimento do preço como medida da intensidade dos desejos, não de todos os desejos, mas somente daqueles que se situavam no “nível inferior dos sentimentos”, onde reside o desejo de riqueza. O estabelecimento de *trade-offs* entre valores estava também assegurado, não ao longo de toda a “hierarquia de sentimentos”, mas apenas no território de “indiferença moral”, sempre que considerações de nível superior, como as que se relacionavam com o “bem de outros”, a virtude ou a honradez, não impusessem restrições. Neste domínio, a tensão diluía-se e a comensurabilidade era legítima.

As soluções preconizadas por Jevons e por Edgeworth – o isolamento das motivações que diziam respeito à Economia – eram claramente inaceitáveis para Marshall. Delas resultava uma imagem da Economia como “ciência lúgubre” (‘dismal science’) que repugnava a Marshall e que ele considerava afastar da disciplina “aqueles que mais fazem pelo avanço das fronteiras do conhecimento” (Marshall, 1920, p. 3-4). Segundo Marshall (1920, p. 22), a Economia devia investigar sobre o “homem tal como ele é: não o homem “económico” e abstracto; mas um homem de carne e sangue”. As motivações deste “homem” real eram complexas e todas elas relevantes para a Economia. De acordo com Marshall, a “variedade das motivações, as dificuldades de as medir, e a forma de ultrapassar essas dificuldades estão entre os principais assuntos” (Marshall, 1920, p. 21) de que se pretendia ocupar no seu livro *Principles of Economics*.

Marshall dedicou algumas páginas dessa obra a tentar mostrar, em primeiro lugar, que as características do comportamento económico não podiam ser estabelecidas *a priori* como se obedecessem a leis naturais da acção humana, mas que deveriam ser percebidas à luz da evolução histórica e da transformação das condições sociais, institucionais e tecnológicas. Para Marshall, as formas modernas da actividade económica favoreciam acima de tudo a deliberação individual, em contraste com o passado em que o comportamento económico tinha estado condicionado pelo costume e o hábito. Mas, no entender do autor, esta capacidade de *deliberação* e de *livre escolha* tanto podia promover a competição, como a

associação entre os indivíduos, tanto podia relacionar-se com manifestações de egoísmo, como de honestidade, de dedicação e de sacrifício.

Marshall tanto se opunha ao pressuposto do egoísmo, que dava da modernidade uma visão corruptora, como às visões românticas acerca da natureza humana e das relações entre os indivíduos. Escrevia, por um lado: “Sem dúvida que os homens, mesmo agora, são capazes de servir muito mais desinteressadamente do que normalmente fazem” (Marshall, 1920, p. 8). E acrescentava:

Foram apenas os laços de vizinhança que foram enfraquecidos: os laços de família são de muitas formas mais fortes do que antes, o afecto familiar conduz a muito mais sacrifício e devoção do que era habitual acontecer; e a simpatia com aqueles que nos são estranhos é uma fonte crescente de uma forma deliberada de altruísmo, que nunca existiu antes da idade moderna. (Marshall, 1920, p. 5)

O indivíduo, em Marshall, é movido então por múltiplos sentimentos, mesmo nos “assuntos correntes da vida”; e, nestes casos, como noutros assuntos, “ele é influenciado pelas suas afeições pessoais, pelas suas concepções de dever e pela sua reverência a ideais mais elevados” (Marshall, 1920, p. 12). E, no entanto, a Economia para ser ciência precisava de medir a intensidade dos sentimentos pelo preço a que os indivíduos procuram adquirir ou que estão dispostos a pagar pelos bens. As “afeições pessoais”, as “concepções de dever” e a “reverência a ideais mais elevados” terão uma contrapartida monetária? A resposta de Marshall era ambígua.

Por um lado, Marshall afirmava que o facto de uma acção ser empreendida com o objectivo de adquirir um prémio monetário não implicava que a motivação da acção tivesse de ser descrita como egoísta, já que “o pagamento pode ser gasto de uma forma egoísta ou generosa, para fins básicos ou nobres” (Marshall, 1920, p. 12). Mesmo no caso de algumas motivações que se relacionam com aspectos mais elevados da natureza humana, como a beneficência, não seria injurioso admitir a comensurabilidade. Marshall dava assim o exemplo de um indivíduo que “dispensa algum tempo a decidir se deverá escolher uma gratificação física para ele mesmo, ou praticar um acto generoso e congratular-se na satisfação do outro” (Marshall, 1920, p. 13-14). A quantidade de dinheiro nesta transacção de valores seria o equivalente destas motivações. Nesse sentido, Marshall admitia que

mesmo alguns “sentimentos elevados” podem integrar o domínio do comensurável – o domínio da Economia e do económico.

Mas a estratégia de Marshall de alargar o conteúdo motivacional da acção económica não estava isenta de dificuldades. A tensão entre o reconhecimento da pluralidade de motivações e a necessidade de estimar a intensidade destas motivações, através do preço, era evidente. O estabelecimento do preço como medida da satisfação e da intensidade dos desejos implicava a comensurabilidade de todos os desejos e Marshall reconhecia as dificuldades inerentes quando o conflito entre valores distintos se torna mais saliente. O economista, escreveu, “não pesa o amor da virtude contra o desejo de comida agradável” (Marshall, 1920, p. 14). Esta afirmação pode, evidentemente, ser interpretada de duas maneiras diferentes: (a) o economista *não estaria interessado* em comparar motivações deste tipo; (b) o economista *não tem meios* para comparar estas motivações.

A referência de Marshall a alguns limites à medição da intensidade dos desejos através do preço aponta para a segunda interpretação. O pagamento monetário nem sempre mede a intensidade dos desejos já que: (a) o trabalho pode ser agradável e desejado em si mesmo para além da remuneração a que está associado; (b) o desejo de aprovação pelo grupo e os afectos familiares são também influências importantes sobre as acções dos indivíduos; (c) o sentido de dever, o respeito pelo próximo e outras razões, que se relacionam fundamentalmente com a associação entre indivíduos, são motivadores em si mesmos.

Face a estas dificuldades, Marshall reconhecia então os limites da Economia. A Economia consideraria, principalmente, “aquelas motivações que influenciam, mais forte e duradouramente, o comportamento individual nos aspectos da vida que se relacionam com a actividade económica” (Marshall, 1920, p. 12) – a remuneração material do trabalho e o desejo de pagamento.

A capacidade limitada dos métodos matemáticos e da sua aplicação à Economia, as dificuldades de quantificação das motivações da acção humana, exigiam que o conteúdo motivacional da acção económica tivesse que ser necessariamente

restringido. A consequência era que várias motivações “não podem ser classificadas, reduzidas a leis e medidas; e é por esta razão, e não por não serem baseadas no interesse próprio, que a maquinaria da Economia não lhes pode ser aplicada” (Marshall, 1920, p. 20). Mas esta limitação não era para Marshall afinal tão importante. Nos “assuntos correntes da vida” (Marshall, 1920, p. 1), a que a Economia se refere, as motivações mais salientes relacionam-se “com a obtenção e com a utilização dos requisitos materiais do bem-estar” (Marshall, 1920, p. 1).

Deste modo, o domínio do económico e da Economia era, para Marshall, o domínio do comensurável, abarcando todas as motivações cuja intensidade pudesse ser medida, indirectamente, através do preço. Ao contrário de Jevons e de Edgeworth, para quem este domínio tinha por referência o contexto institucional de interacção anónima em mercados concorrenciais, Marshall não associava a Economia a nenhum contexto institucional específico. Porém, Marshall, como Jevons e Edgeworth, construía o objecto da Economia num domínio específico da acção individual e da interacção social que parecia não envolver situações de dilema moral – o território de indiferença moral. Aí a intensidade de todos os desejos podia ser medida através do preço. Mas para Marshall, como para Jevons, algumas motivações como as que decorrem de obrigações ou compromissos e do sentido de justiça pareciam estar irremediavelmente fora do alcance dos métodos da Economia.



Para os marginalistas britânicos, o conceito de utilidade cardinal tinha por referência estados mentais de prazer e de dor. Mas a possibilidade de medir estes estados mentais condicionava a possibilidade da Economia adquirir estatuto científico. Ciência afinal era medida.

Para Edgeworth, como para Mill, a introspecção e a observação proporcionavam uma percepção directa da intensidade do prazer e da dor. Já para Jevons e

Marshall, a possibilidade de medição da intensidade dos desejos e, concomitantemente do prazer, dependia da sua confrontação com custos ou prémios monetários. A redução de todos os desejos e de todas as motivações à prossecução do prazer e a uma medida única de valor – a utilidade – e a sua expressão em preço não suscita dificuldade para quem esteja disposto a subscrever um princípio hedonista de acção, mas é problemática para quem, como Jevons e Marshall, o rejeite.

A relação dos marginalistas britânicos com o utilitarismo benthamiano era, de facto, problemática. O pomo de discórdia não se relacionava apenas com a possibilidade de se estabelecerem comparações inter-pessoais de utilidade, mas fundamentalmente com a definição de um princípio hedonista de acção. A abordagem de Edgeworth foi, neste aspecto, como no que respeita à possibilidade de se definir uma unidade de prazer e de se assumir a comensurabilidade de todos os desejos, a mais próxima de Bentham. Pelo contrário, para Jevons e Marshall, a simples ideia de que “tudo tem um preço” era perturbadora. Estes autores, mais influenciados por Mill do que por Bentham, reconheciam a pluralidade das motivações e a diversidade do prazer e da dor segundo a sua qualidade ou tipo. Mas, contrariamente a Mill, reconheciam abertamente o problema da comensurabilidade. A sua relutância em aceitarem o estabelecimento de um princípio hedonista de acção como único princípio explicativo da acção humana impedia-os de aceitar que todos os desejos pudessem ter expressão monetária. No entanto, a contrapartida monetária dos desejos era a única forma de que dispunham para medir e quantificar a sua intensidade. A comensurabilidade de todos os valores estava implícita no conceito de utilidade e de maximização da utilidade como critério de escolha individual.

Assim, a resolução da tensão entre, por um lado, os problemas que a comensurabilidade suscita, quando o conflito entre valores distintos se torna mais saliente, e, por outro, a mensurabilidade como pré-requisito de cientificidade da Economia, levou Jevons e Marshall a considerarem que a Economia não poderia tratar de todas as dimensões da acção humana, mas apenas daquelas motivações cuja intensidade pudesse ser medida pelo preço. A comensurabilidade das várias dimensões de valorização dos bens ou cabazes de bens não era, segundo estes

autores, uma condição que se pudesse estabelecer *a priori*, da forma como Edgeworth a assumia, estando a sua aceitação dependente da especificação do conteúdo motivacional da escolha e do contexto da acção. A comensurabilidade dos valores poderia ser aceite apenas quando a escolha e a acção individual não envolvessem dilemas morais. Estava assim delimitado o domínio da Economia.

Vários aspectos da acção individual ficavam excluídos deste domínio. Apesar destas situações não terem sido identificadas, de forma exaustiva, por Jevons e Marshall, é fácil de reconhecer nas suas abordagens que dificilmente o preço poderia reflectir as consequências sociais das acções individuais ou ser a medida da intensidade de motivações como as que decorrem de obrigações ou do sentido de justiça.

Esta estratégia de delimitação do domínio da Economia não estava isenta de dificuldades. A construção do objecto da disciplina num domínio específico da acção individual e da interacção social condicionava, seguramente, a sua aplicabilidade. Além do mais, a inscrição da Economia num território de indiferença moral apenas abria um novo problema: o da delimitação das fronteiras desse território; ou pior ainda, o da possibilidade de definir essas fronteiras.

Capítulo 3

A Insustentável Leveza da Utilidade

Face à tensão entre o reconhecimento da pluralidade de motivações e a necessidade de medir a intensidade dos desejos através de um preço ou de um custo monetário, os marginalistas britânicos optaram por uma estratégia que circunscrevia a Economia a um território isento de dilemas morais, onde supostamente todos os valores têm um preço. Esta não era a única estratégia possível, nem foi a que efectivamente foi adoptada pela economia neoclássica; em alternativa, a tensão poderia ser ultrapassada, ou pelo menos escondida, se a teoria da ‘escolha racional’ deixasse de envolver qualquer referência a motivações ou valores. Esta estratégia foi a que levou à concepção actual de ‘escolha racional’.

A ‘escolha racional’ na economia neoclássica é hoje axiomática e lógica; é desprovida de conteúdo substantivo – dispensa qualquer referência ao que motiva o agente e aos valores que o orientam na escolha. Envolve, por outro lado, pressupostos que nem sempre são explicitados. Em primeiro lugar, coloca os fins ou os valores fora da alçada da razão e circunscreve a deliberação à escolha de meios. Em segundo lugar, não distingue conceptualmente gostos (*wants*) e valores

(Frankfurt, 1971; Hirschman, 1985). Partindo da impossibilidade de fazer atribuições de verdade ou falsidade a considerações valorativas, decreta que os valores, como os gostos, não se discutem¹. Em terceiro lugar, estabelece a comensurabilidade de valor, isto é, a possibilidade de redução de todas as dimensões de valor a uma dimensão única. Em caso de conflito entre valores a racionalidade exigiria sempre que as cedências numa dimensão pudessem ser compensadas por ganhos noutra(s) ao longo de uma curva de indiferença.

É com Léon Walras (1834-1910) e Vilfredo Pareto (1848-1923) que a utilidade perde o seu conteúdo substantivo, sendo substituída por uma função representativa de uma ordenação de preferências. Mas os passos decisivos no processo de dessubstancialização da teoria da escolha até à sua forma axiomática actual foram dados, primeiro por Hicks e Allen e depois por Samuelson. O objectivo destes desenvolvimentos era o de dispensar a teoria económica de qualquer referência às motivações, circunscrevendo-a ao domínio dos factos observáveis. A ‘escolha racional’ passa então a ser definida à custa de um conjunto de axiomas, que estabelecem a consistência como o único critério de racionalidade, sem qualquer referência a motivações ou razões justificativas. Estas transformações, com origem em Walras e Pareto e destino na concepção axiomática de ‘escolha racional’, serão objecto de discussão do primeiro ponto deste capítulo.

A formulação lógica e amotivacional da escolha facilitou a expansão do modelo de ‘escolha racional’ para domínios que estavam fora do campo tradicional da Economia. Esta lógica fornecia uma linguagem unificadora que permitia reduzir todos os valores – mesmo valores estruturantes das relações sociais e do carácter, como a amizade, a confiança, o sentido de dever, ou o respeito pelos outros – à condição de caprichos ou gostos. Desta forma indistinta, gostos e valores poderiam simplesmente ser integrados como objectos de preferência numa função de utilidade única. No entanto, a incursão da Economia para fora do seu domínio tradicional acabou por revelar as tensões internas da concepção neoclássica de racionalidade (Hirschman, 1985; Etzioni, 1986). Como se verá no segundo ponto

¹ “Não se discutem” tanto pode significar “não são objecto apropriado de comunicação, julgamento e deliberação interpessoal”, como “não são objecto de reflexão, julgamento e deliberação intrapessoal”.

do presente capítulo, a questão das motivações e da sua pluralidade deslocou-se então novamente para o centro do debate, sendo essa a situação em que actualmente se encontra. Neste regresso, as motivações têm sido integradas numa formulação acomodatória, que mantém no essencial o instrumental analítico anterior. Todas as motivações, agora reconhecidamente plurais, são, independentemente da sua natureza, argumentos da função de utilidade única que é maximizada na escolha. Porém, em contraste com esta formulação acomodatória, têm surgido também, como veremos no último ponto, representações que envolvem múltiplas ordenações de preferências.

É assim objectivo deste capítulo analisar este processo de evolução da concepção neoclássica de racionalidade e de transformação dos significados da utilidade. Procura-se mostrar que: (a) o esvaziamento do conteúdo motivacional da utilidade facilitou a expansão da ‘escolha racional’ para domínios que na concepção marginalista lhe eram alheios; (b) este movimento de expansão originou uma reacção que se traduziu num regresso das motivações que, no entanto, deixa incólume a visão unidimensional e maximizadora da escolha.

O regresso das motivações, agora fora do território de indiferença moral, cria mais problemas do que aqueles que resolve. Na medida em que um regresso da Economia ao território de indiferença moral envolveria a aceitação de uma separação entre acção económica e moralidade que é empírica e moralmente inaceitável, o que daí decorre é a necessidade de substituir as noções de escolha racional e de agência que actualmente prevalecem na Economia por outras mais robustas. O ponto de chegada deste capítulo abre assim para a pesquisa de alternativas.

3.1. De Walras e Pareto à noção axiomática da escolha

Walras e Pareto iniciaram o processo de dessubstancialização da escolha racional. Ao invés dos marginalistas britânicos (Jevons, Edgeworth e Marshall), para quem a utilidade tinha sempre por referência estados mentais de prazer e dor, a utilidade, substituída em Walras pela expressão *rareté* e em Pareto por *ophélimité*, apresenta-se agora desprovida de qualquer conteúdo motivacional e transformada

no valor de uma função representativa de uma ordenação das várias alternativas de escolha. As preferências do agente passam então a ter como referência as escolhas efectuadas, não os desejos. Desta forma, toda a discussão acerca da possibilidade de medição da intensidade dos desejos, senão directamente, pelo menos de forma indirecta através do preço, bem como a distinção entre um “nível inferior de sentimentos” e “considerações de nível superior” deixa de fazer sentido. O que é realmente fulcral para a *Economia Pura*, tal como foi definida por Walras e Pareto, é o estabelecimento de uma abordagem da escolha individual isenta de quaisquer pressupostos ao nível psicológico.

Para estes autores, o estatuto da Economia como ciência estava dependente da possibilidade de aplicação do “método científico”. Walras (1874) acreditava que a Economia Pura era, tal como a Mecânica, uma ciência físico-matemática, devendo por isso mesmo utilizar o “método matemático” – expressão que ele adoptava como sinónimo de método racional. Segundo este método, a ciência deveria partir da construção de tipos ideais, que são abstracções decorrentes da experiência, e com base nestes tipos ideais estabelecer *a priori* os seus teoremas e demonstrações. Para Walras (1874), a experiência regressaria de novo, não para confirmar a verdade dos resultados, mas para os aplicar.

Pareto (1909) diverge de Walras em questões de método. Segundo ele, a ciência estuda as regularidades dos fenómenos, tomando-as como leis. No caso da Economia Pura, estas regularidades podem ser estabelecidas a partir da identificação de padrões de acção humana. Pareto (1909) sublinha que as leis científicas, sejam elas económicas ou sociológicas, sejam elas físicas ou químicas, compreendem apenas uma parte do fenómeno concreto, não a sua totalidade, nem as suas diversas manifestações. Isto significa então que as leis científicas ou as teorias constituem somente uma aproximação ao fenómeno concreto e que o estabelecimento da validade dos resultados depende de um escrutínio crítico quanto ao grau desta aproximação. Para Pareto (1909), contrariamente a Walras (1874), a ciência progride pelo “método de *aproximações sucessivas*”. Enquanto no caso da Física e da Química a aproximação sucessiva pode envolver a verificação experimental, no caso da Economia, da Meteorologia ou da Astronomia, o cientista tem de se limitar à observação dos fenómenos concretos.

Em Pareto (1909), o *homo oeconomicus* tem exactamente o estatuto de um tipo ideal com referente nas acções económicas. O posicionamento de Pareto face à Economia como disciplina científica está assim muito afastado do de Marshall, para quem, como foi visto anteriormente, a Economia deveria investigar o “homem tal como ele é: não o homem ‘económico’ e abstracto; mas um homem de carne e sangue” (Marshall, 1920, p. 22).

Para Pareto, o que se impunha era a separação entre Economia e Ética no campo da Economia Pura. A relação que poderia e deveria existir entre ambas tinha de ser *a posteriori* – na aplicação das teorias económicas, as consequências a considerar eram também morais, religiosas, políticas e sociais². Pareto consubstanciava assim a separação do domínio da Economia Pura do da Economia Aplicada. Segundo ele, “a ciência é essencialmente analítica; a prática é essencialmente sintética” (Pareto, 1909, p. 19).

Estas considerações metodológicas serviram de fundamento para as transformações imprimidas por Walras e Pareto na teoria do valor e na noção de utilidade (Bruni *et al.*, 2001; Marchionatti *et al.*, 1997; Ménard, 1990). Estas transformações caracterizaram-se essencialmente por uma delimitação mais vincada do objecto da Economia – a Economia Pura consistiria apenas no estudo do equilíbrio económico e das suas propriedades – e pela introdução da noção de utilidade ordinal, para além de uma maior ênfase nos métodos matemáticos com o reforço do formalismo que daí decorre.

Para Walras (1874), a utilidade consistia na capacidade que as coisas materiais e imateriais têm de satisfazer qualquer tipo de desejos, independentemente do julgamento moral que possa ser feito sobre um determinado desejo. A utilidade marginal, ou *rareté*, é, para ele, um facto natural que decorre da natureza limitada ou da escassez das coisas úteis materiais e imateriais, tal como os factos estudados pela Ciência Pura: “A derivada da utilidade efectiva em relação à quantidade

² Pareto (1909) mostrava-se de facto extremamente crítico de uma aplicação das teorias económicas à realidade que negligenciasse a interacção dos efeitos económicos com outras dimensões que constituem os fenómenos concretos. O autor referia assim, por exemplo, que “[a]quele que preconiza o livre câmbio tomando em consideração os seus efeitos económicos, não elabora uma teoria inexacta do comércio internacional, mas faz uma aplicação inexacta de uma teoria intrinsecamente verdadeira; o seu erro consiste em negligenciar os outros efeitos políticos e sociais, que formam o objecto de outras teorias” (Pareto, 1909, p. 20).

possuída define a *rareté*, exactamente como é definida a velocidade: a derivada da distância coberta em relação ao tempo usado para a cobrir” (Walras, 1874, p. 145).

A utilidade é subjectiva, podendo ser definida apenas em relação ao indivíduo que a experimenta na relação com as coisas. Contudo, quando as utilidades marginais dos diferentes consumidores são expressas em termos de preço nos mercados e o valor de troca dos bens é determinado, o valor é objectivado. O valor de troca depende objectivamente da utilidade e da disponibilidade das mercadorias. Depende assim de factos naturais.

Considerar a utilidade e a quantidade como factos naturais implica a substituição da relação subjectiva entre o indivíduo e as coisas, que define originalmente o conceito de utilidade, por uma relação entre coisas que ocorre no mercado. Os mercados são assim o espaço de encontro de mercadorias, não de pessoas. Segundo Walras (1874, p. 48), “entre todas as mercadorias, estabelece-se uma relação em que, independentemente da sua utilidade directa, cada uma adquire uma propriedade especial – a capacidade de se trocar a si própria com cada uma das outras, em determinada proporção”.

As definições de utilidade (*ophélimité*) e de utilidade marginal (*ophélimité élémentaire*) de Pareto baseiam-se, tal como as definições de Walras, numa concepção subjectiva da utilidade que dispensa qualquer julgamento moral relativamente à coisa desejada. Pareto (1909) considera simplesmente que “[s]e uma coisa satisfaz as necessidades ou os desejos do homem, dizemos que ela tem um *valor de uso*, uma *utilidade*” (Pareto, 1909, p.156). Contudo, Pareto e Walras divergem de novo na importância que atribuem às questões de mensuração da utilidade, com Walras a desvalorizá-las, privilegiando a análise do valor de troca e das condições de equilíbrio geral, e Pareto a dedicar-lhes grande atenção.

Em Pareto (1909), as veleidades de mensuração directa, ou mesmo indirecta, da utilidade são abandonadas definitivamente e a concepção cardinal é substituída pela ordinal. Segundo o autor, “temos admitido que essa coisa denominada *prazer*, *valor de uso*, *utilidade económica*, *ophélimité*, é uma quantidade; mas a demonstração disso não foi dada. Vamos supor que é possível obter essa

demonstração, como é que podemos medir essa quantidade?” (Pareto, 1909, p. 159).

Se o estatuto da Economia como disciplina científica pressupunha a capacidade de fundamentar as suas conclusões em factos da experiência e da observação, então para Pareto (1909) era claro que o estudo do equilíbrio económico deveria assentar nos factos respeitantes às quantidades procuradas e consumidas. Considerava assim que apesar da noção de utilidade (*ophélimité*) poder facilitar a exposição da teoria do equilíbrio económico, ela não era necessária para a elaboração desta teoria. O único facto relevante na determinação do equilíbrio, sendo um facto que decorre da experiência, seria a indiferença do consumidor face a cabazes alternativos de bens, para além das restrições que este enfrenta. Desta forma, Pareto (1909) considera que a “ciência económica adquire (...) o rigor da mecânica racional; ela deduz os seus resultados da experiência, sem fazer intervir qualquer entidade metafísica” (Pareto, 1909, p. 160).

Pareto (1909) desembaraçava-se deste modo das discussões dos marginalistas britânicos sobre o conceito de utilidade cardinal – as possibilidades da sua mensuração e o tipo de desejos cuja intensidade é susceptível de ser representada através do preço – e, ao mesmo tempo, da vinculação da Economia ao hedonismo e ao utilitarismo benthamiano. Partindo da noção de curva de indiferença de Edgeworth, Pareto (1909) considera ser possível obter o equilíbrio económico sem ter que recorrer à utilidade cardinal³. A utilidade é assim substituída pela expressão “índices de utilidade”; índices que correspondem às várias combinações alternativas de bens cuja ordenação dá origem a um mapa de indiferença representativo dos gostos do indivíduo.

Para Pareto (1909), embora fosse possível mostrar que um indivíduo é capaz de comparar duas combinações de mercadorias, dizendo que uma proporciona um prazer maior ou menor do que outra, tal não implica que o indivíduo seja capaz de aferir a dimensão exacta do diferencial de prazer. Como ele próprio afirma: “daqui resulta a dificuldade de considerar a utilidade [*ophélimité*] como uma quantidade, a não ser se considerada como uma simples hipótese” (Pareto, 1909,

³ Ao contrário de Edgeworth, que parte da noção de utilidade cardinal para estabelecer as curvas de indiferença, Pareto considera que estas curvas podem ser dadas directamente pela experiência e que a partir delas é possível determinar o equilíbrio económico (Pareto, 1909, Apêndice).

p. 264-265). Porém, para o autor, esta dificuldade não colocaria problemas à determinação do equilíbrio económico, uma vez que seria suficiente para tal a representação dos gostos do indivíduo dada pelo mapa de indiferença, a par da consideração dos obstáculos que ele enfrenta na satisfação desses gostos. Apesar de Pareto (1909) considerar possível estabelecer uma correspondência entre os índices de utilidade e o prazer, os índices não constituiriam uma medida do prazer, representando antes uma relação ordinal ou de preferência relativamente aos vários cabazes alternativos de bens.

Esta relação de preferência, ao contrário da utilidade cardinal, poderia ser derivada dos factos da experiência, isto é, das escolhas ou das quantidades consumidas pelo indivíduo. Para Bruni *et al.* (2001), isto não significa no entanto que Pareto rejeitasse por completo o conceito de utilidade cardinal e que considerasse completamente inválidos os pressupostos psicológicos subjacentes a esse conceito. De facto, Pareto (1909, p. 40) afirmava que a “Psicologia é evidentemente a base da Economia Política e, em geral, de todas as ciências sociais”. Segundo ele, “um dia virá talvez em que poderemos deduzir dos princípios da psicologia as leis da ciência social”, mas como “estamos muito longe deste estado de coisas, o que nos resta é adoptar um outro caminho” (Pareto, 1909, p. 40). Enquanto, para Pareto (1909), a utilidade ordinal poderia ser deduzida da experiência, não carecendo de verificação, a utilidade cardinal seria uma mera hipótese que necessitaria de ser confirmada por evidência empírica, tendo assim um valor epistémico inferior ao da utilidade ordinal (Bruni *et al.*, 2001). O objectivo de Pareto seria assim o de libertar a análise do equilíbrio económico de hipóteses relativas à possibilidade de mensuração da utilidade, fornecendo bases empíricas mais fortes de sustentação do edifício teórico da Economia.

Segundo a interpretação de Bruni *et al.* (2001), são mais os elementos de continuidade entre a abordagem da escola de Lausanne e os marginalistas britânicos do que os existentes entre a primeira escola e os desenvolvimentos posteriores da teoria da escolha introduzidos por Hicks e Allen (1934) e por Samuelson (1938).

De facto, relativamente aos marginalistas britânicos, Walras e Pareto mantêm a necessidade de delimitar um território para a Economia. O domínio a que Walras e Pareto se referem continua a ser o da Economia Pura, um espaço em que mercadorias se trocam por mercadorias sem intervenção das vontades humanas que as transportam. Deste domínio estão excluídas questões sobre a repartição e sobre as consequências sociais que decorrem das escolhas dos indivíduos. Porém, as implicações da abordagem dos autores da escola de Lausanne, principalmente a de Pareto, são mais significativas do que à primeira vista pode ser considerado. De facto, ao substituir o conceito de utilidade cardinal pelo de utilidade ordinal, considerando que o primeiro não é necessário para a análise do equilíbrio económico, Pareto deixa de ter que discutir o tipo de motivações que podem ser consideradas económicas, isto é, o tipo de motivações que podem legitimamente ser incluídas numa função de utilidade única (Caldas *et al.*, 2007). Os agentes maximizam simplesmente o seu índice de preferências, independentemente das motivações que possam estar subjacentes. O resultado é que apesar do pressuposto de comensurabilidade continuar a estar implícito no índice de utilidade que representa a ordenação das preferências, ele passa a ser assumido *a priori* como uma condição necessária à definição de uma função de utilidade única, deixando de estar saliente e de merecer discussão. É assim que Pareto é um precursor da abordagem das preferências reveladas e da moderna teoria da ‘escolha racional’, aproximando-se, neste aspecto, mais de Hicks e Allen e de Samuelson do que dos marginalistas britânicos.

A lógica da escolha

A dessubstancialização da escolha racional, iniciada por Walras e Pareto, culmina na abordagem de Hicks e Allen (1934) e nas preferências reveladas de Samuelson (1938, 1948)⁴. Em *A Reconsideration of the Theory of Value*, Hicks e Allen discutem as implicações para a teoria do valor da adopção de uma escala ordinal de utilidade e desenvolvem o instrumental analítico da teoria do consumidor baseada neste conceito de utilidade. É curioso notar que Hicks e Allen tinham já consciência de que a “transformação da teoria subjectiva do valor numa lógica

⁴ A formulação da axiomática da utilidade esperada de Von Newman e Morgenstern (1944) e de Savage (1954) é marginal relativamente ao processo de dessubstancialização que aqui nos interessa discutir

geral da escolha, alarga a sua aplicabilidade a vastos domínios da conduta humana” (Hicks e Allen, 1934, p. 54). Ou por outras palavras: o esvaziamento da escolha racional de qualquer conteúdo motivacional facilita a transposição desta concepção de escolha para domínios que ultrapassam aqueles que originalmente foram identificados como área relevante da sua aplicação, quer pelos autores marginalistas, quer por Walras e Pareto (Caldas *et al.*, 2007).

Este processo de esvaziamento da escolha racional do seu conteúdo motivacional original e a sua transformação em lógica atinge o auge com a noção de preferências reveladas de Samuelson (1938, 1948). Como o próprio autor afirma, o seu objectivo era o de “desenvolver uma teoria do comportamento do consumidor livre de qualquer vestígio do conceito de utilidade” (Samuelson, 1938, p. 71). Para Samuelson (1938), a moderna teoria do consumidor, isto é, a análise conduzida por Hicks e Allen (1934), denotava ainda a influência do conceito de utilidade. Segundo ele, a “introdução e o significado da taxa marginal de substituição como uma entidade independente de quaisquer implicações psicológicas, introspectivas, seria, no mínimo, ambígua, e pareceria uma convenção artificial na explicação do comportamento face aos preços” (Samuelson, 1938, p. 62). Enquanto que Hicks e Allen (1934) procuram analisar o comportamento do consumidor a partir de umas relações de preferências *dadas*, a abordagem de Samuelson (1938, 1948) incide sobre as preferências *reveladas* pelo consumidor em escolhas efectivas⁵. Desta forma, Samuelson procura fundar a teoria do consumidor exclusivamente em factos ‘observáveis’.

Segundo o *axioma fraco das preferências reveladas* – um requisito de consistência imposto às escolhas do consumidor – “se um indivíduo selecciona uma combinação de bens *um* em alternativa a uma combinação *dois*, não selecciona ao mesmo tempo a combinação *dois* em alternativa à *um*” (Samuelson, 1938, p. 65). Samuelson mostra que a partir daqui é possível inferir uma relação de preferência entre a combinação *um* e a combinação *dois* de bens, tal que a combinação *um* é preferida à combinação *dois*, não sendo o reverso possível⁶.

⁵ Estas duas abordagens constituem assim duas formas distintas de modelizar o comportamento de escolha individual, tal como é descrito em Mas-Colell *et al.* (1995).

⁶ Em 1950, no artigo denominado *Revealed Preference and the Utility Function*, Houthakker mostra ser necessário estender o axioma fraco das preferências reveladas para $n > 2$, sendo n o

Em suma, com Samuelson, a racionalidade na economia neoclássica passa a ser concebida unicamente em termos da consistência da relação de preferência e da escolha. Por sua vez, as preferências e as escolhas deixam de ter por referência desejos, vontades ou qualquer outro estado mental (Sugden, 1991).

Na perspectiva que a partir de Samuelson se tornou corrente, a escolha é racional se o agente que enfrenta um conjunto de alternativas e de consequências dessas alternativas for capaz de estabelecer relações de preferência entre todos os pares de alternativas (completude) e se essas relações forem transitivas. Isto pressupõe que é sempre possível ao indivíduo, agindo racionalmente, estabelecer comparações inequívocas entre todos os pares de alternativas no conjunto de escolha. Por outro lado, da completude e da transitividade das preferências é possível inferir a existência de um índice de preferência, isto é, uma medida única à qual é possível reduzir as múltiplas dimensões de avaliação das várias alternativas⁷.

Assim, na abordagem neoclássica, dadas duas alternativas A e B passíveis de avaliação segundo as dimensões V_1, V_2, \dots, V_n , susceptíveis de serem descritas pelos vectores $V_A = [v_1^A, v_2^A, \dots, v_n^A]$ e $V_B = [v_1^B, v_2^B, \dots, v_n^B]$ se $A \succ B$ então existe uma função escalar $U = f(V_1, V_2, \dots, V_n)$ tal que $U_A > U_B$. A escolha reduz-se assim, nesta perspectiva, a um mero problema de maximização do valor, um “simplex facto matemático (...) apenas [uma] questão de estabelecimento de *trade-offs* numéricos entre diferentes itens” ou dimensões de valor (Richardson, 1997, p. 105).

Na realidade, a imposição desta função escalar oculta problemas que se tornam patentes quando as comparações incidem directamente sobre os vectores V_A e V_B , como por exemplo ocorreria se $v_i^A > v_i^B$ e $v_j^A < v_j^B$, independentemente do que se passasse nas restantes $n-2$ dimensões de valor, caso não fosse possível reduzir todos os valores a uma métrica comum, agregando-os numa função escalar. As

número de bens comparados, passando neste caso a ser necessário acrescentar a semi-transitividade para garantir uma relação de preferência consistente.

⁷ Se o conjunto de alternativas for finito a completude e a transitividade garantem a existência de uma função de utilidade, caso contrário, a existência da função de utilidade exige também a continuidade das preferências. No caso da escolha incidir sobre lotarias alguns pressupostos adicionais são requeridos (Mas-Colell *et al.*, 1995).

razões pelas quais esta redução unidimensional pode ser problemática só não são evidentes no quadro de uma teoria axiomática da escolha em que as preferências e as escolhas são totalmente desprovidas de referência a desejos, vontades ou qualquer outro estado mental.

A axiomatização e a dessubstancialização ao ocultarem os conflitos de valor e os problemas decorrentes da sua redução a curvas de indiferença, ao longo das quais todos os *trade-offs* são possíveis, prepararam o caminho para as incursões imperialistas da ‘escolha racional’ fora do território de indiferença moral⁸.

3.2. O preço de tudo e o regresso das motivações

Pareto referia-se aos avanços da sua teoria, numa carta escrita a Pantaleoni em 1899, da seguinte forma: “Eu não estou interessado na razão porque um indivíduo é indiferente entre AB e CD: Eu tomo em consideração o facto puro e nu. Isto é essencial. Nós devemos impedir as entidades metafísicas, deitadas fora pela porta, de regressarem pela janela” (citado em Bruni *et al.*, 2001, p.31). Na realidade, os receios de Pareto acabaram por se concretizar. As entidades ‘metafísicas’ – os desejos, as vontades ou as motivações do sujeito – de que Pareto fala, iriam de facto reentrar em cena, mas não sem que antes a economia neoclássica, munida da concepção axiomática de escolha, se tivesse aventurado na colonização de novos territórios. Tirando partido da ambiguidade da noção de preferências, que contempla desejos de todo o tipo, dos meros gostos aos valores, a economia neoclássica afirma-se agora detentora de um método capaz de representar todo o comportamento humano em termos da maximização de uma função de utilidade ou de bem-estar.

O uso deste método em domínios da escolha e da interacção humanas originalmente exteriores ao território da Economia, como sejam as problemáticas

⁸ Na realidade, a economia neoclássica nunca se conseguiu libertar completamente de pressupostos motivacionais. Para efeitos de operacionalização a racionalidade neoclássica sempre teve de se apoiar em pressupostos auxiliares com referência a motivações: os trabalhadores maximizam o rendimento e minimizam o esforço, os empresários maximizam o lucro e os consumidores o prazer decorrente do consumo. Faz assim sentido falar da coexistência de duas concepções de racionalidade na teoria neoclássica (Sen, 1982) – uma axiomática e outra baseada na noção de maximização do bem-estar.

relacionadas com a discriminação, a criminalidade, a educação e a formação, o casamento, o divórcio, a fertilidade, as relações familiares e intergeracionais, a escolha pública e a política, teve na abordagem de Gary Becker a sua expressão mais acabada.

No artigo publicado em 1993, que corresponde quase na íntegra à sua *Nobel Lecture*, Becker afirmava que o “modelo de escolha racional oferece a mais promissora das bases actualmente disponível para uma análise unificada do mundo social” (Becker, 1993, p. 403). Segundo o autor, todo o comportamento que envolva o confronto entre recursos escassos e objectivos ilimitados pode ser enquadrado e melhor compreendido na perspectiva do modelo de ‘escolha racional’.

Para Becker, a escolha racional não tinha que estar circunscrita por uma visão estreita do que constitui o interesse próprio. Na sua interpretação alargada do interesse próprio, os “indivíduos maximizam o bem-estar *tal como eles o concebem*, podendo ser egoístas, altruístas, leais, maliciosos, ou masoquistas” (Becker, 1993, p. 386). O autor sublinha que a escolha racional é apenas um “*método* de análise” (Becker, 1993, p. 385), não envolvendo pressupostos particulares sobre motivações. Os indivíduos escolhem maximizando o seu bem-estar, ou as suas preferências, sejam elas quais forem, tendo para isso que contrabalançar as vantagens e as desvantagens associadas às diferentes alternativas de escolha. Os pressupostos essenciais nesta lógica da escolha, ou neste método de análise como refere Becker, seriam: (a) as preferências são fixas e são um dado prévio à escolha; (b) os indivíduos são sempre capazes de estabelecer *trade-offs* entre as várias dimensões de valor em todo o domínio de escolha, independentemente do domínio em que a escolha ocorre e dos valores em presença.

Aplicando este instrumental à análise da criminalidade, Becker (1968) considera que a decisão de cometer um determinado crime se baseia sempre numa comparação entre a utilidade (esperada) que o sujeito retira da ofensa perpetrada e a utilidade (esperada) que decorre da afectação dos seus recursos escassos a outro tipo de actividades legais ou ilegais. Para o cálculo do custo de oportunidade associado à alternativa de cometer um crime o indivíduo toma em consideração

um conjunto variado de factores, como sejam, a probabilidade de ser acusado, o tipo de punição a que poderá estar sujeito, ou o rendimento associado a outras actividades. Estes factores são argumentos de uma função que pretende ser representativa das preferências individuais.

A extensão do modelo de ‘escolha racional’ a diferentes domínios da acção individual e da interacção social requer que a escolha possa ser sempre representada através da maximização de uma função de utilidade única, ou de uma função de bem-estar, cujos argumentos são formados pelas diferentes dimensões de valor que os indivíduos tomam em consideração na avaliação das várias alternativas de escolha. Estes factores tanto podem estar relacionados com o rendimento esperado como com certas considerações que envolvam valores como o compromisso (*commitment*), as obrigações sociais e/ou morais, ou mesmo o amor parental e filial. Becker (1993, p. 398) afirmava, por exemplo, que as relações familiares “são mais facilmente motivadas por amor, obrigação, culpa, e sentido do dever do que pelo interesse próprio estreitamente interpretado”. Porém, a aplicação que faz do modelo de ‘escolha racional’ obriga-o a considerar que a dedicação que um determinado membro da família dispensa relativamente a outro é susceptível de ser representada através de uma função de utilidade única, em que a utilidade desse membro não é apenas afectada pelo seu consumo individual, mas também pelo consumo do outro membro (Becker, 1974). O indivíduo é assim sempre capaz de compensar, ao longo das curvas de indiferença, decréscimos do consumo do outro membro da família com acréscimos do seu consumo. Quando se refere à noção de compromisso (*commitment*), Becker (1993, p. 140) parte de uma perspectiva em que os “pais preocupados com a sua situação em idade de velhice podem tentar induzir nos seus filhos sentimentos de culpa, obrigação, dever e amor filial que indirectamente, mas de uma forma muito efectiva, podem levar os filhos a sentirem-se obrigados [“to commit”] a ajudá-los”⁹. Este tipo de perspectiva constitui assim claramente um exemplo da aplicação da lógica unificadora do modelo de ‘escolha racional’ a relações sociais da mais diversa natureza. Para Becker (1993), este modelo tem a vantagem de dispensar a tomada

⁹ Não deixa de ser interessante notar que o mesmo Becker que assume que as preferências são fixas e prévias à escolha, agora admite que os pais têm capacidade de influenciar as preferências dos filhos.

em consideração de outro tipo de explicações, sejam elas históricas, psicológicas, sociológicas ou culturais.

A asserção de Becker (1993) de que o modelo de ‘escolha racional’ não tem de estar condicionado por pressupostos relativos ao tipo de motivações a considerar resulta numa definição ambígua do que se entende por preferência, que legitima a inclusão de todo e qualquer tipo de motivações numa função de utilidade única. O pressuposto que na realidade está aqui subjacente é o da comensurabilidade de valor – um pressuposto assumido *a priori*, e em silêncio, como válido em todo e qualquer domínio da escolha. A comensurabilidade implica na realidade que, independentemente do comportamento de que se está a tratar, é sempre possível ao indivíduo estabelecer *trade-offs*, ao longo de curvas de indiferença, entre os vários objectos de preferência incluídos na função de utilidade. O problema implícito na comensurabilidade é afinal o mesmo que os marginalistas colocaram e tanto embaraço lhes havia causado: terão as “afeições pessoais”, as “concepções de dever” e a “reverência a ideais mais elevados”, a que Marshall se referia, uma contrapartida noutros valores, incluindo os monetários?

É claro que as implicações desta concepção unidimensional do valor se tornam mais evidentes em certos domínios da vida social do que noutros. Assumir que a transmissão de certos valores aos filhos e a vivência de determinados sentimentos tem como contrapartida a protecção na velhice dos pais e a garantia do seu nível de consumo futuro, esvazia de significado e compromete os valores e os sentimentos de que se está a falar. O sentimento de culpa só pode ser entendido como tal se não tiver uma contrapartida monetária; a atribuição de um preço ou de um equivalente monetário ao sentimento de culpa tem como consequência que um indivíduo que o experimentasse deixaria imediatamente de se sentir culpado, ou, pelo menos, poria em dúvida o facto de alguma vez ter experimentado este tipo de sentimento. Mas será que o mundo dos afectos a que a família está ligada não implica nenhum tipo de retorno? Certamente que sim. Mas este retorno, quase sempre afectivo também, não é passível de ser representado pelo cálculo a que a maximização de uma função de utilidade obriga.

Fora do território de origem, o modelo de ‘escolha racional’ oferece e favorece uma interpretação das afeições pessoais e dos valores constitutivos das relações

sociais que fere a sensibilidade da generalidade das pessoas, sobretudo das que não foram iniciadas na economia neoclássica. Mas a questão não é apenas de sensibilidade. Como Hirschman (1985) assinala, as incursões da economia neoclássica fora do seu território de origem acabariam por expor os limites e as contradições da sua concepção de racionalidade. Não é portanto de estranhar que mesmo no interior da Economia tenham surgido, com particular insistência a partir de finais da década de oitenta, movimentos que questionam abertamente aquilo que muitas vezes se consideram ser postulados fundamentais da Economia.

Estes movimentos foram encorajados pela descoberta de numerosos paradoxos associados a dilemas sociais, em que indivíduos racionais que obtêm piores resultados do que os que seriam obtidos por agentes irracionais se tornam merecedores do epíteto de “tolos racionais” (Sen, 1977). Foram estimulados também pela impressionante evidência acumulada pela economia comportamental e pela economia experimental revelando agentes reais que não são simples maximizadores do interesse próprio.

A resposta dominante a estas inquietações tem sido dada com o alargamento das preferências ao bem-estar dos outros, e mesmo a considerações morais, numa aceção ampla a que frequentemente é dada a designação de ‘preferências sociais’. Estas formulações partem geralmente do pressuposto de que as motivações são plurais, podendo abarcar além do ganho monetário individual, outros valores.

Ilustrativo deste referencial teórico-analítico são os modelos que Falk *et al.* (2000) apresentam e que, de um modo geral, se caracterizam por procurarem incorporar nas preferências dos indivíduos a reciprocidade entendida como aversão pela desigualdade. Como referem Falk *et al.* (2000, p.6), o que estes modelos têm em comum “é a premissa de que a utilidade dos jogadores [ou dos sujeitos experimentais] não depende unicamente do seu próprio pagamento mas também *dos pagamentos dos outros jogadores*”.

Em particular no modelo de Fehr e Schmidt (1999), a que Falk *et al.* (2000) fazem referência, assume-se que os indivíduos experimentam uma desutilidade em virtude de resultados inequitativos, quer quando estes resultados lhes são

desfavoráveis, quer quando lhes são favoráveis. Considera-se ainda que os indivíduos sofrem uma desutilidade maior quando os resultados materiais do jogo lhes são desfavoráveis do que no caso inverso. A utilidade do jogador i , neste modelo, é representada da seguinte forma:

$$U_i = \pi_i - \frac{\alpha_i}{n-1} \sum_{j, \pi_j > \pi_i} (\pi_j - \pi_i) - \frac{\beta_i}{n-1} \sum_{j, \pi_i > \pi_j} (\pi_i - \pi_j) \quad \text{para } i \in \{1, \dots, n\} \quad \text{que}$$

representa um conjunto de n jogadores e $\pi = (\pi_1, \dots, \pi_n)$, o vector de pagamentos.

Assume-se ainda que $\alpha_i \geq \beta_i \geq 0$ e $\beta_i < 1$. Na expressão da utilidade de i , o termo

$$\pi_i \text{ representa o resultado monetário do jogador } i, \text{ o termo } \frac{\alpha_i}{n-1} \sum_{j, \pi_j > \pi_i} (\pi_j - \pi_i)$$

corresponde à perda de utilidade para i em virtude da sua posição desfavorável e o

$$\text{termo } \frac{\beta_i}{n-1} \sum_{j, \pi_i > \pi_j} (\pi_i - \pi_j) \text{ é uma medida da perda de utilidade para } i \text{ que decorre}$$

da sua posição favorável.

McCabe *et al.* (2003) discutem a consistência de modelos como o de Fehr e Schmidt (1999) em situações em que a interpretação dos resultados do jogo (*payoffs*) pelos sujeitos experimentais difere consoante a percepção que estes têm das intenções dos outros jogadores. Os autores procuram mostrar que a formação de crenças acerca das intenções dos outros, a par da aversão que os sujeitos evidenciam por resultados desiguais, é também um factor que condiciona a emergência de um padrão de reciprocidade.

A reciprocidade é um conceito que tem adquirido centralidade nos modelos de ‘preferências sociais’. Fehr e Gächter (2000) definem reciprocidade (positiva e negativa) como uma forma de cooperação condicional, que não se restringe à obtenção de ganhos futuros e, no entanto, se distingue da noção de altruísmo. Os autores apresentam evidência empírica que corrobora a existência de um padrão de reciprocidade como um traço fundamental do comportamento dos indivíduos em situações de dilema social.

Pode assim dizer-se que as ‘preferências sociais’ envolvem não só o alargamento, como a resubstancialização da utilidade. No entanto, esta acepção largada do

conceito de utilidade preserva o entendimento da racionalidade como maximização de preferências dadas, mesmo que se possa agora entender ‘preferências dadas’ como preferências endógenas ao contexto institucional (Bowles, 2004). Este tipo de formulação partilha assim com o modelo de ‘escolha racional’ um referencial teórico-analítico da escolha em que esta é vista como a selecção dos melhores meios para atingir fins dados.

Embora possa ser interpretada como uma reacção a modelos que se inserem na linha ‘imperialista’ de Becker, as ‘preferências sociais’ não os atingem no cerne dos problemas que eles suscitam. Opõem-se efectivamente a uma concepção estreita de utilidade, que a reduz à satisfação líquida proporcionada pelo consumo, mas não afectam Becker tendo em conta o entendimento ambíguo que ele tem das preferências.

Relativamente à concepção neoclássica de escolha, a aceção alargada da utilidade representa uma estratégia acomodatória. Estes modelos continuam a aceitar acriticamente a redução unidimensional das diferentes motivações. Desta forma, ao contrário de ajudarem a ultrapassar os limites da concepção neoclássica de racionalidade, como afirmam, apenas tornam de novo saliente o problema que a utilidade como comensurante sempre suscitou – o da admissibilidade de certos *trade-offs* intrapessoais.

Neste sentido, a resubstancialização da utilidade e o seu alargamento nos modelos de ‘preferências sociais’ está mais próxima das visões ‘imperialistas’ de Becker do que muitas vezes se supõe – ambas dissolvem todos os valores, incluindo os valores morais, numa função de utilidade unidimensional cuja maximização pressupõe a legitimidade de todos os *trade-offs*.

3.3. A pluralidade de valores e os modelos de utilidade múltipla

O termo utilidade múltipla designa modelos que admitem várias ordenações de preferências individuais e a presença de valores diversos que podem ser ou não incomensuráveis consoante a interpretação que os indivíduos fazem deles e do contexto da acção. Contrariamente às formulações anteriormente apresentadas, a

abordagem da utilidade múltipla defende que o tipo de utilidade que está associado a certas dimensões da acção humana, em que o apelo a considerações morais é mais evidente, não é redutível à utilidade que decorre do consumo de bens ou de outros objectos de desejo. Esta caracterização geral da perspectiva da utilidade múltipla é bastante inclusiva, na medida em que admite uma grande diversidade de perspectivas (Etzioni, 1986; Harsanyi, 1955, 1975, 1983; Margolis, 1981; Sen, 1977).

Harsanyi (1955, 1975, 1983), que pode ser considerado um precursor da perspectiva da utilidade múltipla, distingue entre as preferências pessoais de um indivíduo – que dão orientação para os seus julgamentos e acções correntes, tomando apenas em consideração o interesse próprio – e as preferências morais, que se fundam numa avaliação imparcial do bem comum. Enquanto que as primeiras são representadas por uma função de utilidade individual (U_i), as segundas são representadas por uma função de bem-estar social (W_i). Segundo Harsanyi (1955, 1983), as preferências morais do indivíduo têm origem num julgamento imparcial, em que o sujeito considera as diferentes alternativas de escolha representativas de estados sociais distintos na perspectiva de quem ignora a posição que irá ocupar em qualquer uma destas situações. Isto é o mesmo que considerar que o indivíduo atribui “uma *possibilidade* igual de obter qualquer uma das posições sociais existentes, da mais elevada até à mais baixa” (Harsanyi, 1955, p. 316) em cada uma das situações que está a ser avaliada.

Harsanyi (1983, p. 48) reconhece claramente a incomensurabilidade das preferências morais e das preferências pessoais: “[p]or definição, um julgamento moral é sempre uma expressão das próprias preferências morais. Qualquer avaliação que se possa fazer perde automaticamente o seu estatuto de julgamento moral se inadequadamente é influenciada pelos próprios interesses e preferências pessoais”. O julgamento moral deve cumprir, segundo Harsanyi, dois requisitos: ser imparcial e, simultaneamente, ser iluminado por um sentimento de simpatia. Harsanyi inspira-se na *Teoria dos Sentimentos Morais* de Adam Smith. Afirmo mesmo que o seu modelo consiste numa “interpretação moderna da teoria de Adam Smith do observador simpático e imparcial” (Harsanyi, 1983, p. 46). Em consequência toma o seu postulado de igual probabilidade como sendo a

expressão formal do requisito de imparcialidade de Smith, enquanto que o seu pressuposto acerca da possibilidade de comparações interindividuais de utilidade na base de um sentimento de empatia com todos os outros indivíduos seria o equivalente da condição de simpatia.

Todavia, ao contrário de Smith, que “escreve sobre *estados afectivos*, sobre como os estados afectivos de uma pessoa podem influenciar os de outra, não sobre *preferências*” (Sugden, 2002, p. 71), a noção de julgamento moral de Harsanyi pode ainda ser acomodada pela abordagem axiomática da ‘escolha racional’. Harsanyi representa as preferências morais do indivíduo através de uma função de utilidade social, que corresponde à média aritmética das utilidades individuais. Esta função de utilidade social é apenas definida em termos do que são as verdadeiras preferências do indivíduo, isto é, aquelas que são “consistentes com toda a informação factual relevante e com a melhor análise lógica possível desta informação” (Harsanyi, 1983, p. 55). As preferências morais assim definidas podem ser representadas através de uma função de utilidade do tipo Von Neumann-Morgenstern, uma vez que “uma escolha (preferência) imparcial deste tipo pode num sentido técnico ser vista como uma escolha entre alternativas ‘incertas’” (Harsanyi, 1955, p. 316). Isto significa, estranhamente, que para Harsanyi a comensurabilidade entre diferentes bens individuais na função de bem-estar social não é problemática.

Harsanyi resiste, no entanto, à tentação de colapsar preferências morais e preferências pessoais numa metapreferência que admitisse o “comércio” entre umas e outras. A questão que desta forma fica em aberto – a resolução do conflito na escolha – é remetida por ele para o contexto e para a interpretação que o indivíduo faz do contexto. Dependendo desta interpretação, um ou outro tipo de preferências pode ter precedência hierárquica na escolha.

Nyborg (2000) analisa o comportamento dos indivíduos em situações que se prendem com a valorização de bens ambientais a partir de um modelo que tem semelhanças evidentes com o de Harsanyi. A autora distingue entre dois tipos de perspectivas que podem ser assumidas pelos indivíduos, a do *Homo Economicus*, que maximiza o seu bem-estar individual, e a do *Homo Politicus*, que maximiza o bem-estar social. Esta função de bem-estar social é representativa do julgamento

moral de cada indivíduo – um ponto de vista que é por ele assumido quando se trata de proceder a uma avaliação enquanto cidadão. Esta função no seu modelo é representada da seguinte forma: $W^j = V^j(w_1^j, \dots, w_n^j)$, em que $j \in N$ e $N = \{1, \dots, n\}$ é o conjunto dos indivíduos da sociedade. W^j é a função de bem-estar social na perspectiva do indivíduo j e w_i^j corresponde ao bem-estar do indivíduo i tal como ele é percebido pelo indivíduo j . Por sua vez, o julgamento que um indivíduo j é capaz de fazer do bem-estar de um indivíduo i é representado por Nyborg (2000) através da seguinte expressão: $w_i^j = v^j(x_i, y; \alpha_i)$ para $i, j \in N$ e $i \neq j$. Nesta expressão, x_i corresponde ao rendimento disponível do indivíduo i , que se assume ser exógeno, y é um indicador relacionado com a provisão de um bem público puro e α_i é um vector que descreve as características pessoais fixas e observáveis do indivíduo i . As preferências pessoais de um qualquer indivíduo j , isto é, as preferências do *Homo Economicus*, são descritas neste modelo pela função: $w_j^j = v^j(x_j, y; \alpha_j)$ e $j \in N$.

Nyborg (2000) salienta que, contrariamente aos modelos de preferências únicas, como é o caso das formulações do tipo ‘preferências sociais’ referidas no ponto anterior, a sua abordagem dá potencialmente lugar a ordenações conflituais de preferências: “A é preferido a B de acordo com as preferências pessoais, B pode ser preferido a A segundo as preferências sociais” (Nyborg, 2000, p. 308). Como refere Nyborg (2000), a representação multidimensional das preferências pode dar origem, como no paradoxo de Condorcet, a situações de intransitividade. No entanto, a autora não se detém nesta dificuldade, salientando tal como Harsanyi a importância do contexto. No caso dos bens ambientais, a autora pressupõe que os indivíduos tendem a adoptar a perspectiva moral, ou seja, o ponto de vista do bem comum.

Nyborg (2000) sublinha a importância do contexto na perspectiva de avaliação que os indivíduos assumem. Segundo a autora, é de esperar que quando um determinado contexto torna saliente os aspectos relacionados com a responsabilidade moral dos indivíduos, estes tendam de facto a adoptar um julgamento moral e a assumir o papel de cidadãos. Pelo contrário, os ambientes

marcadamente mercantis tenderiam a salientar o papel dos indivíduos enquanto consumidores. Porém, na realidade os ambientes são bastante permeáveis, contendo elementos de diferente natureza, o que faz com que a questão sobre o conflito na escolha permaneça em aberto.

Dentro da abordagem da utilidade múltipla é possível distinguir a influência de autores, para os quais a adesão dos indivíduos a normas sociais e/ou morais decorre de um sentido de dever, não podendo nunca ser redutível a um cálculo custo-benefício. No caso de Sen (1977), esta ideia está na base da noção de compromisso (*commitment*). Sen (1977) define compromisso (*commitment*) como escolha contra-preferencial, isto é, como uma escolha que viola “o pressuposto crucial de que uma alternativa que é escolhida tem de ser melhor (ou pelo menos tão boa quanto) do que as outras para a pessoa que a escolheu” (Sen, 1977, p. 328). Para Sen (1977), esta noção de compromisso distingue-se da simpatia, em que a simpatia se refere ao caso em que o bem-estar do próprio indivíduo é influenciado pelo bem-estar dos outros. Deste conceito de simpatia, que por sinal contrasta com o de Smith (Caldas *et al.*, 2007), resulta que o “comportamento baseado na simpatia é num importante sentido egoísta, uma vez que se temos prazer com o prazer dos outros e dor com a dor dos outros, a prossecução da nossa própria utilidade pode então ser ajudada por uma acção simpática” (Sen, 1977, p. 326).

A distinção feita por Sen (1977) entre a noção de compromisso e a de simpatia tem implicações evidentes na forma de modelizar os comportamentos que lhes estão associados. Na base desta distinção, admite-se que a acção baseada na simpatia pode ser representada através de uma função de bem-estar ou de utilidade individual, em que o bem-estar dos outros é apenas mais um argumento, dando origem a uma representação semelhante à das ‘preferências sociais’. O mesmo não seria possível no caso de uma acção baseada no compromisso. Segundo o autor, neste caso seria necessário “considerar ordenações de ordenações de preferências para expressar os nossos julgamentos morais” (Sen, 1977, p. 337), isto é, metapreferências. A noção de metapreferências requer assim que os indivíduos não sejam apenas movidos pelos seus gostos, mas que sejam capazes de avaliar as consequências das suas escolhas para os outros e que com

base nessa reflexão possam, em certas situações, proceder a escolhas que são contra-preferenciais.

Etzioni (1986), num artigo intitulado *The Case for a Multiple-Utility Conception*, talvez tenha sido o primeiro a referir-se abertamente, na literatura económica, ao problema da incomensurabilidade entre considerações morais e o prazer que decorre da satisfação dos gostos. Segundo o autor, não é simplesmente possível estabelecer *trade-offs* entre estas duas dimensões de valor, sendo elas qualitativamente diferentes. Para Etzioni (1986), a violência de *trade-offs* que acarretam a violação de princípios morais revela-se em reacções emocionais que não têm paralelo em transacções de outro género. Estas reacções têm, segundo Etzioni (1986), consequências no comportamento futuro dos indivíduos, podendo originar acções orientadas para a obtenção da aprovação moral do próprio e/ou dos outros.

Para Etzioni (1986), motivações de nível superior, como as motivações morais, têm sempre precedência sobre todas as considerações de nível inferior, como é o caso da prossecução do ganho individual, existindo assim entre elas uma relação hierárquica. Ainda segundo Etzioni (1986), a acção moral tem as seguintes características: reflecte um imperativo, é universal e simétrica e revela uma motivação intrínseca. Neste sentido, o imperativo moral de Etzioni é um imperativo categórico, isto é, uma consideração que se impõe a todas as outras que derivam do domínio da razão prática. Neste quadro de análise 'kantiano', é obrigação dos indivíduos cumprir certas normas morais; outras, porém, pertencem a uma moral de ordem prática, influenciando a escolha individual, mas não a qualquer custo. As acções morais são ainda justificáveis perante o próprio indivíduo e perante os outros a partir de regras gerais, que se aplicam igualmente a outros indivíduos sob as mesmas circunstâncias. Finalmente, os indivíduos sentem as obrigações morais como suas e não como meras condicionantes externas à sua acção. A motivação que delas decorre é intrínseca.

A noção de compromisso ou dever, apresentada por Sen e Etzioni, é formalizada por Minkler (1999) recorrendo a um procedimento iterativo. Numa primeira etapa, os indivíduos julgam a situação em que se encontram e invocam o compromisso, se tal se mostrar adequado. Isto significa que no primeiro passo do procedimento

iterativo, os indivíduos podem comprometer-se com um nível de utilidade para o outro $Z(x^2)$ e com um nível de consumo do outro $x^2 = \underline{x}$. Numa segunda etapa, os indivíduos maximizam uma utilidade, que é dependente tanto do próprio consumo, como do consumo do outro, isto é, maximizam $U(x^1, x^2)$ sujeito à restrição orçamental $p.x^1 \leq y - p.\underline{x}$ (em que p representa os preços e y o rendimento conjunto). O resultado da maximização da função de utilidade U é $x^1 = x^*$.

Minkler (1999, p.8) salienta que, no caso de uma acção baseada no compromisso, contrariamente a uma acção baseada na simpatia, “ U_x^2 [a utilidade ou a desutilidade que resulta para o indivíduo 1 de ter contribuído com x^2 para o consumo do outro] pode assumir qualquer valor, positivo, negativo, ou zero”, uma vez que é o compromisso, e não U_x^2 , a razão da escolha efectuada. Se $U_x^2 \leq 0$ o indivíduo 1 diria ao indivíduo 2: o facto de ter contribuído para o teu consumo reduz a minha satisfação, mas não foi por isso que deixei de contribuir para o teu consumo. No caso de $U_x^2 > 0$ diria então: “a satisfação que obtenho pelo teu consumo não foi a causa da minha escolha” (Minkler, 1999, p. 8).

Com Khalil (1997, 1999) encontramos a tentativa de articular uma relação conceptual entre a dimensão moral e o interesse próprio, que não passe necessariamente pela consideração de que a dimensão moral tem sempre precedência na escolha sobre todas as outras dimensões de valor.

Khalil distingue entre uma “utilidade simbólica”, associada à noção de compromisso (*commitment*), e uma “utilidade substantiva” que se relaciona com o interesse próprio. Enquanto o respeito de um compromisso espoleta os sentimentos de respeito próprio e de integridade, a satisfação do interesse próprio origina riqueza e outros benefícios materiais. A ideia que o autor procura articular é que a noção de compromisso pode ser elaborada para incluir além do compromisso de Sen, um outro tipo de compromisso que pode ser representado como um efeito colateral (*by-product effect*) da prossecução do interesse próprio. Segundo Khalil, nem todos os compromissos têm a mesma força, isto é, nem todos resultam numa “escolha contra-preferencial”. Khalil argumenta que “Sen está correcto em que a dissolução do compromisso no interesse engendra um mundo de tolos racionais, mas a separação radical entre interesse e compromisso

engendra um mundo de tolos sentimentais” (Khalil, 1999, p. 376). Defende então a distinção entre compromissos não obrigatórios e compromissos obrigatórios.

Os compromissos não obrigatórios, como a prossecução de uma carreira, resultam num teste às próprias capacidades individuais. Prosseguir revela uma tenacidade que tem um efeito positivo sobre a imagem que o indivíduo tem de si próprio, garantindo adicionalmente uma determinada utilidade substantiva. O indivíduo pode no entanto não ser capaz de cumprir o seu compromisso, o que pode ser causador de um sentimento de embaraço. Para Khalil (1999, p. 377), “esta situação é similar ao compromisso de escalar uma montanha”. Neste caso, mesmo que a “altitude e o terreno sejam de facto conhecidos para o agente, [a escalada] constituirá um desafio incerto para ele porque nunca o experimentou antes” (Khalil, 1999, p. 377). Este tipo de compromisso não é completamente insensível à variação dos incentivos, isto é, as variações de custo ao longo do curso da acção podem facilitar ou comprometer a efectivação do compromisso. A utilidade simbólica que está associada a uma acção que inclua um compromisso não obrigatório pode ser representada em termos do diferencial entre os objectivos que o indivíduo se propôs atingir e os que efectivamente realizou.

Em contraste, os compromissos obrigatórios, tais como ser honesto, estão associados à integridade do próprio indivíduo. A não corrosão do carácter, isto é, a integridade pessoal, pode implicar uma escolha que é contra-preferencial no sentido em que exige a recusa de benefícios desonestos. Agindo de uma forma honesta a utilidade simbólica do indivíduo é aumentada, enquanto a sua utilidade substantiva pode ser diminuída. Neste caso, não cumprir a norma origina um sentimento de vergonha: “[e]nquanto o compromisso de escalar uma montanha é contingente a uma capacidade incerta e por isso não é obrigatório, o compromisso de recusar subornos não é contingente a uma capacidade e por isso é obrigatório” (Khalil, 1999, p. 377). Este tipo de compromisso mostra-se insensível à variação dos incentivos. Não sendo contingente a uma capacidade, ele decorre simplesmente do sentido de dever. A escolha que, neste caso, pode ser contra-preferencial, é melhor representada por preferências de tipo lexicográfico ou por um outro procedimento hierárquico.

De uma forma geral, os modelos de utilidade múltipla partilham a ideia de que alguns *trade-offs* podem revelar-se problemáticos para os indivíduos, quando, por exemplo, está em causa o confronto entre dimensões de valor que se relacionam com obrigações morais e outras considerações valorativas como a prossecução do ganho individual. Contrariamente às formulações que adoptam uma função de utilidade única, em que obrigações morais e a consideração do interesse dos outros podem ser simplesmente adicionadas como objectos de preferência ou como argumentos dessa função de utilidade, os modelos de utilidade múltipla capturam as noções de conflito entre valores e de incomensurabilidade. Porém, estes modelos continuam a não dar resposta a uma questão crítica: como é que os indivíduos apesar do conflito escolhem e agem. Na realidade, quer a dissolução nas preferências, quer o compromisso categórico são formas de anular o conflito. Num enquadramento analítico que assume preferências dadas, mesmo que dadas signifique susceptíveis de serem influenciadas pelo contexto, não é possível encontrar uma resposta satisfatória para esta questão.



A economia neoclássica procurou uma noção axiomática e lógica da escolha para se libertar das entidades ‘metafísicas’ que tanto perturbavam a metodologia positivista subscrita por Walras e Pareto. No entanto, na sua aplicação a axiomática da escolha nunca dispensou pressupostos auxiliares sobre motivações individuais. Enquanto a axiomática da escolha foi aplicada no território da indiferença moral dos marginalistas britânicos a tensão entre os pressupostos escondidos, nomeadamente o da comensurabilidade, e as motivações consideradas parecia estar resolvida. Mas no momento em que a lógica da escolha foi transportada para novos domínios de aplicação, considerados fora do território original da Economia, a contradição entre comensurabilidade e os valores em presença passou a manifestar-se em toda a sua verdadeira dimensão.

Torna-se então patente que a axiomática da escolha tem implicações profundas que se relacionam com a ontologia do agente e com o tipo de políticas que normalmente dela decorre. Considerar que dimensões de valor como as obrigações morais, o respeito pelos outros, o sentido de dever, ou os afectos, podem ser sempre integradas numa função de utilidade, como objectos de preferência, a par de outras considerações, como o rendimento, compromete o significado destes valores e o das relações sociais que os invocam, bem como a integridade do sujeito da escolha. Decorrente desta visão redutora da escolha é a ideia de que os indivíduos reagem apenas à variação dos preços relativos ou do custo de oportunidade das diferentes alternativas de escolha e que as políticas que procurem uma alteração do comportamento dos indivíduos devem recorrer preferencialmente a este género de incentivos.

Infelizmente, os modelos de ‘preferências sociais’ parecem não ser certos no alvo da sua crítica. O que está em causa não é apenas uma concepção de interesse pessoal demasiado estreita, que no entanto também existe, mas antes uma concepção do interesse pessoal demasiado ampla que subsume na noção de preferências dimensões tão diversas como gostos e valores morais.

As críticas à ‘escolha racional’ baseadas na questão da incomensurabilidade são geralmente confrontadas com o seguinte argumento: “incomensurabilidade ou não, o certo é que o indivíduo escolhe; e se escolhe é porque consegue estabelecer os *trade-offs* entre as diferentes dimensões de valor presentes na escolha”. Como Levi (1986, p. 118) sublinha, na concepção axiomática de ‘escolha racional’ é sempre admitido, implícita ou explicitamente, que “no momento da escolha podemos resolver o conflito através da própria escolha – i.e., sem qualquer justificação”.

O debate pode parecer irresolúvel. Existirão argumentos, lógicos e empíricos, que justifiquem a inadmissibilidade do pressuposto da comensurabilidade? Ou tratar-se-á apenas da intensidade com que um “sentimento de horror e petrificação que vem das entranhas” (Radin, 1997, p. 12) é experimentado face à contemplação de *trade-offs* entre valores importantes e supostos equivalentes monetários?

As representações em termos de utilidade múltipla têm abordado o problema em torno da existência ou não de precedência das dimensões normativas sobre todas as outras. Isto parece não fazer muita luz sobre o assunto. A questão relevante que deve ser salientada é que os indivíduos, tal como os colectivos, escolhem efectivamente, mas escolhem muitas vezes com *dificuldade*. O facto dos indivíduos serem confrontados frequentemente com dimensões valorativas distintas e por vezes conflituais faz com que as suas escolhas não sejam sempre da mesma natureza. Faz com que certas escolhas sejam mais difíceis do que outras. O reconhecimento da possibilidade de conflitos ao nível intrapessoal é um aspecto fundamental quando se procura compreender como é que os indivíduos lidam na escolha com diferentes dimensões de valor, principalmente, quando algumas delas fazem apelo a considerações normativas. De facto, o reconhecimento da dificuldade da escolha expõe como problemática a redução de todas as dimensões de valor a um comensurante único. O conflito reside assim numa diferença qualitativa entre as diferentes dimensões de valor que não é resolúvel em termos do cálculo de um custo de oportunidade. Afirmar que o custo de oportunidade do acréscimo de consumo futuro é a diminuição do consumo presente requer que estes dois consumos sejam contrabalançados entre si, que um possa ser considerado a contrapartida do outro de uma forma que não é possível quando se está a falar de dimensões de valor como a amizade, a confiança, ou o respeito pelos outros. As escolhas morais têm evidentemente um custo de oportunidade, no entanto, o que as distingue das outras e as torna *morais* é o facto de não dependerem de variações desse custo de oportunidade.

Dir-se-á que face à dificuldade da escolha a Economia nada tem a dizer. No entanto, existem contributos na teoria económica, nomeadamente no institucionalismo, que combinados com outros da Psicologia e da Filosofia, permitem uma outra interpretação da escolha e da acção humanas. Para eles nos voltamos no que se segue.

Capítulo 4

A Escolha no Teatro da Imaginação

A diferença entre a economia neoclássica e a economia institucional¹ é muitas vezes apresentada em termos de uma oposição entre uma ‘ciência da escolha’ e uma teoria do comportamento guiado pelo instinto, o hábito ou o costume. A imagem da economia institucional que deste modo é transmitida é a de uma disciplina povoada não por agentes, mas por robots nada inteligentes, desprovidos de autonomia e de capacidades volitivas.

Esta caracterização do institucionalismo é no mínimo muito pouco informada. A economia institucional insiste de facto na importância do hábito na conduta humana, mas isso não significa que negue a autonomia, a volição ou a racionalidade. Na verdade, quando o hábito é concebido como comportamento recorrente, em termos de estímulo-resposta, como efectivamente é pela maior parte dos economistas actuais, hábito e racionalidade surgem em oposição. Mas

¹ A economia institucional a que este capítulo se refere é a que está ligada à tradição norte-americana de que Thorstein Veblen e John Commons foram iniciadores e não os neo-institucionalismos de tendência neoclássica ou austríaca.

isso não acontece quando a noção de hábito é outra. E, na verdade, a noção institucionalista de hábito é outra.

O hábito dos economistas institucionalistas provém, e é um conceito central, da filosofia pragmatista de Charles Sanders Peirce (1839-1914), William James (1842-1910) e John Dewey (1859-1952), entre outros (Hands, 2001; Hodgson, 2004; Lawler, 2006; Mirowski, 1987; Twomey, 1998) e, nesta filosofia, hábito não equivale, embora possa subsumir, a reacção passiva a estímulos externos ou a tendências e propensões inatas ou adquiridas que operam abaixo da consciência e não são controladas pelo agente. Os hábitos, para os pragmatistas, são antes “algo que o seu portador, o sujeito activo *pode* reconhecer; algo que pode ser objecto da sua reflexão” (Kilpinen, 2005). Para eles, entre hábito e escolha racional existe então, não só compatibilidade como uma “relação positiva” (Kilpinen, 2005) – a volição e a racionalidade são fundadas no hábito.

Além da ênfase no hábito e do esclarecimento da compatibilidade e da complementaridade do hábito e da racionalidade, os pragmatistas, nomeadamente, Dewey, oferecem noções de deliberação e de escolha que, diferindo das neoclássicas, nada têm de robótico. Pelo contrário, o que emerge da sua visão da deliberação é uma concepção da acção com um lugar para a imaginação e a criatividade humanas (Joas, 1996) que está ausente na ‘escolha racional’ neoclássica.

Contestando a dicotomia hábito-escolha que deforma a imagem da economia institucional, este capítulo evoca a noção pragmatista de hábito e mobiliza a visão da deliberação e da acção humana que se pode encontrar em Dewey (1922) como inspiração para a visão da escolha a ser elaborada em capítulos subsequentes.

4.1. O hábito na tradição pragmatista-institucionalista

A ideia de hábito ocupava no final do século XIX, início do século XX, um lugar central no vocabulário conceptual da teoria social. No entanto, a partir do final da primeira guerra mundial este conceito foi sendo marginalizado, ao mesmo tempo

que era capturado pela psicologia *behaviorista* numa acepção particularmente estreita (Camic, 1986).

De facto, para esta então nova corrente “empenhada em escrever psicologia em termos de estímulo e resposta” (Watson, citado em Camic, 1986, p. 1068) o hábito transformara-se num mero sistema de reflexos adquiridos. A psicologia behaviorista oferecia então, a partir desta noção de hábito, um programa de redução biologista a partir do qual se propunha colonizar todo o domínio das ciências sociais.

Camic (1986) descreve o movimento de resistência a esta ofensiva ‘imperialista’ na Sociologia e mostra como ele conduziu não à defesa das noções mais alargadas de hábito, compatíveis com a reflexão e a escolha, então disponíveis, mas à entrega absoluta do conceito ao adversário. O hábito, escreviam influentes sociólogos no final da primeira guerra, deveria “ficar restringido ao campo biológico [porque] não envolve uma regulação [da conduta] consciente, orientada por propósitos, mas tão só a meramente irreflectida (...) A uniformidade de comportamento [que constitui a vida social] não é uma uniformidade de hábitos orgânicos mas de regras conscientemente seguidas” (Thomas e Znaniecki, citados em Camic, 1986, p. 1072).

Com esta viragem na atitude da Sociologia, não só o hábito foi praticamente excluído do léxico da disciplina, como passou a transmitir para a maior parte dos sociólogos o significado que os *behavioristas* lhe quiseram dar.

Também na Economia, incluindo a economia institucional, o hábito – um conceito que era central em Thorstein Veblen (1857-1929) – foi, no mesmo período, não só progressivamente marginalizado como associado à noção *behaviorista* de resposta automática a estímulos exteriores, e oposto à volição, à reflexão e à escolha. Os equívocos que daqui resultam, nomeadamente a dicotomia hábito-escolha a partir da qual é construída uma representação deformada do institucionalismo, foram bem compreendidos por Hodgson (2004) quando sentiu necessidade de relembrar a noção pragmatista de hábito, contrapondo-a à *behaviorista*, e de a “reclamar” de volta para economia institucional.

A origem da concepção pragmatista e institucionalista de hábito situa-se sem dúvida na obra de Peirce. No entanto, porque a escrita de Peirce é muitas vezes densa e obscura para quem não dispõe de uma formação filosófica suficientemente sólida, o economista, pelo menos a economista autora destas páginas, tem de contentar-se com versões consideravelmente mais ‘amigáveis’ como as de James e de Dewey, tal como se encontram em duas das suas obras de referência – os *Principles of Psychology* (1890) e *Human Nature and Conduct* (1922). No entanto, mesmo nestas versões mais acessíveis, a noção pragmatista de hábito – porque contrasta vincadamente com a que é actualmente corrente – é fonte de frequentes surpresas.

Para esclarecer o significado de hábito para os pragmatistas, incluindo o economista por eles mais directamente influenciado – Veblen –, é útil partir exactamente das que parecem ser as principais causas de estranheza.

O hábito é um atributo da matéria

Logo no segundo parágrafo do Capítulo IV dos *Principles of Psychology*, James previne que “no momento em que tentamos definir hábito, somos conduzidos às propriedades fundamentais da matéria” (James, 1890, p. 104-105), acrescentando de seguida que “a filosofia do hábito é (...), em primeira instância, um capítulo da física mais do que da fisiologia ou da psicologia”. E Dewey (1922, p. 62) escrevia trinta e dois anos depois: “para compreendermos a existência de (...) hábitos precisamos certamente de ir à física, à química e à fisiologia, mais do que à psicologia”. Esta ideia, aparentemente bizarra, decorre directamente da metafísica de Peirce.

Como nos explica a *Stanford Encyclopedia of Philosophy*²,

[Peirce] defendia que a ciência sugere que o universo evoluiu de uma condição de liberdade máxima e de espontaneidade até chegar à condição actual em que assumiu um conjunto de hábitos umas vezes mais entrincheirados do que outras. Com a liberdade pura e a espontaneidade tendia Peirce a associar a mente, com os hábitos firmemente entrincheirados tendia ele a associar a matéria (ou de forma mais geral, o físico). Deste modo tendia a ver o universo como o resultado-final-até-agora de um processo em que a mente havia adquirido hábitos e ‘congelado’ (esta é a palavra usada por Peirce) na matéria.

² Em <http://plato.stanford.edu/entries/Peirce>

Para os pragmatistas o hábito era, portanto, o veículo conceptual que lhes proporcionava a travessia das separações matéria-espírito e corpo-mente. A James, em particular, este conceito de hábito permitia radicar a mente na neurofisiologia do cérebro – um feito que fez dele uma das figuras tutelares das modernas Neurociências (Damásio, 1994, 2003).

Para James (1890), as leis da natureza nada mais são do que hábitos imutáveis dos tipos elementares de matéria. A mesma imutabilidade, explica James, não existe nos compósitos. A estrutura de um compósito pode mudar, em consequência da acção de “forças externas ou tensões internas” (James, 1890, p. 104), se a acção destas forças for suficientemente persistente para vencer a inércia exercida pela estrutura e se a estrutura for suficientemente *plástica* para acomodar a acção das forças sem se desintegrar. A *plasticidade* é então a propriedade da matéria a que o fenómeno do hábito deve ser atribuído – uma propriedade que segundo James está presente num “extraordinário grau” na matéria orgânica de que os tecidos, particularmente o tecido nervoso, é composta.

A atribuição de hábitos à matéria proporciona então a James e aos seus leitores metáforas muito sugestivas: usada mil vezes uma peça de vestuário adapta-se (habitua-se) ao corpo do seu dono, aberta e fechada repetidamente uma fechadura ajusta-se (habitua-se) à chave que a comanda, uma vez dobrada uma folha de papel tende a reproduzir facilmente essa forma (habitua-se) mesmo se desdobrada de novo. Mais sugestivamente ainda: “A água, ao fluir, escava para si um canal que se vai tornando mais largo e profundo e, tendo deixado de fluir, retoma, quando flui de novo, o caminho que anteriormente ela mesmo havia escavado” (Dumont citado em James, 1890, p. 106).

Estas metáforas não podem ter deixado de inspirar a procura dos mecanismos neurofisiológicos do hábito, cuja descoberta permitiu a James ancorar os fenómenos mentais na neurofisiologia do cérebro. Escreve então James (1890, p. 108):

O sistema nervoso, nada é mais do que um sistema de caminhos entre um *terminus* sensorial *a quo* e *terminus* musculares, glandulares e outros *ad quem*. Um caminho de que se pode esperar que uma vez percorrido por uma corrente nervosa siga a lei da maior parte dos caminhos que conhecemos, sendo escavado e tornando-se mais permeável do que antes; o mesmo ocorrendo a cada nova passagem da corrente.

Radicada na física a noção pragmatista de hábito torna-se, como se pode ver, muito abrangente. Quando transportada para a Biologia e para a Psicologia designa atributos que “são comuns à raça em geral” e outros “peculiares ao indivíduo” (Carpenter, citado em James, 1890, p. 111), traços que “são implantados à nascença” e outros que “resultam da educação” (James, 1890, p. 104) e quando transportada para a Sociologia e a Economia designa o costume e mais genericamente as instituições. É assim que na obra de Veblen encontramos os instintos, as disposições adquiridas e as instituições – todos subsumidos na categoria de hábito³.

Os seres vivos (incluindo os humanos) são feixes de hábitos...

William James (1890, p. 104) abre o Capítulo IV dos *Principles of Psychology* com a seguinte proclamação:

Quando olhamos para os seres vivos de um ponto de vista externo, uma das primeiras coisas que constatamos é que eles são feixes de hábitos. Nos animais selvagens o usual ciclo quotidiano de comportamento parece decorrer da necessidade implantada à nascença; nos animais domesticados, e especialmente no homem, parecer ser, em grande medida resultado da educação. Os hábitos relativamente aos quais existe uma tendência inata são designados instintos; alguns dos que são devidos à educação são designados de actos da razão pela maior parte das pessoas.

Desta forma, do instinto aos “actos da razão”, veríamos que o hábito cobre uma grande parte da vida, num contínuo que abarca, quer “animais selvagens”, quer seres humanos reduzidos à categoria de “animais domesticados”. Tudo isto é apresentado numa formulação particularmente susceptível de apropriação pela psicologia *behaviorista* que parece não dar propriamente lugar à volição e à acção racional, mas antes e apenas a alguma coisa que “a maior parte das pessoas” toma como actos da razão.

De facto, para os pragmatistas, as actividades da mente, da percepção à cognição, são manifestações do fenómeno do hábito: “encontramo-nos automaticamente propensos a *pensar*, ou a *sentir*, ou a *fazer* o que anteriormente fomos

³ Instituições para os pragmatistas são “hábitos colectivos” (Dewey, 1930, p. 58). Em particular, Veblen definia instituição como “um modo de pensamento ou acção, com alguma prevalência ou permanência, que está embutido nos hábitos de um grupo ou nos costumes de um povo” (Veblen, 1919, p. 239)

acostumados a pensar, a sentir ou a fazer, em circunstâncias semelhantes, sem qualquer *propósito* conscientemente formado, ou antecipação de resultados” (Carpenter, citado em James, 1890, p. 112).

Peirce, antes de todos, havia evocado o hábito para analisar a cognição e a percepção. “A crença é, por natureza, hábito” escrevia Peirce num dos seus mais conhecidos textos (Peirce, 1877, p. 248). Como mais uma vez nos explica a *Stanford Encyclopedia of Philosophy*, Peirce “é um anti-fundacionalista e um falibilista. Dos seus primeiros aos últimos escritos (...) opôs-se e atacou todas as formas de fundacionalismo epistemológico (...)”. Em particular, rejeitou a doutrina da intuição e a ideia de que a procura de conhecimento deve partir da dúvida completa, tal como se encontram em Descartes (Twomey, 1998). Para ele, a procura de conhecimento (“a acção de pensamento”) parte da “irritação da dúvida” (Peirce, 1878, p. 261), mas esta dúvida não é a dúvida de Descartes: “Não podemos partir da dúvida completa. Temos de partir com todos preconceitos de que realmente dispomos” (Peirce, 1868, p. 212).

Se o ponto de partida é a dúvida, acompanhada de crenças prévias, o ponto de chegada é o estabelecimento de uma nova crença, de uma nova “regra de acção ou hábito” (Peirce, 1878, p. 263). Mas a nova regra de acção (ou hábito) não decorre de uma intuição, isto é, de uma “cognição que não é não determinada por uma cognição prévia do mesmo objecto” (Peirce, 1868, p. 193); ela é produto de uma recomposição de cognições prévias, isto é, de crenças (hábitos) prévias. O processo é não finalizado, sendo neste sentido que Peirce se pode dizer um falibilista: “Uma vez que a crença é uma regra de acção cuja aplicação envolve dúvida e pensamento posterior, ao mesmo tempo que é local de paragem, é também um novo ponto de partida para o pensamento” (Peirce, 1878, p. 263).

Em Peirce, e em geral nos pragmatistas, a rejeição do racionalismo Cartesiano não se traduz numa adesão ao empirismo lockeano que concebe a mente como um receptáculo passivo de impressões sensoriais. Dewey (1922, p. 31), sob a influência de Peirce, esclarece a questão da seguinte forma:

A razão pura de toda a influência de hábito anterior é uma ficção. Mas as sensações puras, a partir das quais as ideias se podem formar, desligadas do hábito, são também fictícias (...). A dependência do pensamento (...) de experiência anterior é normalmente admitida. Mas os que atacam a noção de pensamento puro da

influência da experiência, identificam normalmente a experiência com sensações impressas numa mente vazia. (...) No entanto as qualidades sensoriais distintas e independentes, longe de serem elementos originais, são produto de uma análise altamente qualificada (...). Ser capaz de identificar um elemento sensorial definitivo em qualquer campo é evidência de um elevado grau de treino prévio, isto é, de hábitos bem formados.

Além das crenças e percepções, também a acção é uma questão de hábito. No que se segue do texto de James que nos tem acompanhado, a prevalência do hábito mecânico na conduta é mesmo apreciada como uma condição de sobrevivência. Se fosse possível conceber um ser humano incapaz de formar hábitos este seria um “miserável”, “indeciso” mesmo quando se trata apenas de acender ou não um cigarro, de beber ou não uma chávena de chá, ou de escolher a hora do despertar (James, 1890, p. 122). Por isso, quem quisesse estabelecer a prevalência do hábito na concepção de acção pragmatista não teria dificuldade em encontrar evidência. De Dewey (1922, p. 25) poderia respigar:

Todos os hábitos são exigências de determinados tipos de actividade; eles são constitutivos do eu (*self*). Em todos os sentidos inteligíveis da palavra vontade, eles *são* vontade. Eles formam os nossos desejos efectivos e proporcionam-nos as nossas capacidades operativas. Eles regem os nossos pensamentos, determinando quais os que irão ser fortes e os que irão passar da luz para a obscuridade.

E em Veblen (1898, p. 188) encontraria: “Como os outros animais, o homem é um agente que actua em resposta a estímulos proporcionados pelo ambiente, ele é uma criatura do hábito e da propensão”.

Se as crenças, as percepções, os propósitos e a própria vontade *são* hábito que lugar fica para a volição e para racionalidade? Em que sentido, perguntaria alguém que suspendesse a leitura dos pragmatistas neste ponto, se pode dizer que eles nos permitem ultrapassar a dicotomia hábito-escolha?

Mas os pragmatistas não nos deixam suspender a leitura neste ponto. Ouçamos Dewey (1922, p. 70):

(...) todo o hábito envolve mecanização. O hábito é impossível sem o estabelecimento de um mecanismo de acção entranhado, que opera “espontaneamente”, automaticamente sempre que um sinal é dado. Mas a mecanização não é necessariamente *tudo* no hábito.

...*Mas são feixes de hábitos, inteligentes*

O mesmo Capítulo IV dos *Principles of Psychology* que havia aberto com a apresentação dos seres humanos como “feixes de hábitos” termina com os indivíduos ao comando dos seus hábitos: “Se os jovens pudessem entender quão cedo se tornam feixes ambulantes de hábitos (*walking bundles of habits*) teriam mais cuidado com a sua conduta enquanto se encontram num estado maleável. Tecemos os nossos destinos, bons ou maus, para nunca os desfazer” (James, 1890, p. 127).

Dewey escreve abundantemente acerca do “hábito inteligentemente controlado” (Dewey, 1922, p. 28) – esse é precisamente o tópico central da obra que aqui estamos a acompanhar. E Veblen na frase que se segue aquela, acima citada, em que definia o ser humano como uma criatura de hábitos, acrescentava: “Mas em grau mais elevado do que outras espécies, o homem digere mentalmente o conteúdo dos hábitos sob a influência dos quais age, e aprecia a tendência desses hábitos e propensões. Ele é, eminentemente, um agente inteligente” (Veblen, 1898, p. 188).

Significa isto que na concepção pragmatista de acção, comportamento regido por hábitos significa mais do que “*pensar, sentir, ou fazer* o que anteriormente fomos acostumados a pensar, sentir ou fazer, em circunstâncias semelhantes”, existindo nela claramente um lugar para a reflexão, a volição, a acção inteligente (ou racional) e a criatividade.

Dada a captura da noção de hábito pela psicologia *behaviorista*, Dewey (1922, p. 41-42), ao mesmo tempo que admitia que utilizava a palavra hábito “num sentido um pouco mais amplo do que o usual”, protestava contra a “tendência existente na literatura psicológica para limitar o seu significado à repetição” e para “assumir à partida a identidade do hábito e da rotina”. A rotina, explica ele, é hábito, “mas hábito que se tornou completo, bloqueando o pensamento ao ponto em que o pensamento deixa de ser necessário ou possível” (Dewey, 1922, p. 173-174). A acção de rotina ocorre sem ter presente o caminho e o destino – “estímulo e resposta estão mecanicamente ligados numa cadeia contínua”. Mas, Dewey não

considerava que a dimensão mecânica do hábito fosse incompatível com o pensamento, o sentimento e a criatividade (Dewey, 1922, p. 71):

Quão delicados, atentos, seguros e variados são os movimentos de um violinista (...)! Quão precisamente fraseiam todos os tons da emoção e todas inflexões das ideias! O mecanismo é indispensável. Se cada acto tivesse de ser conscientemente perscrutado no momento e intencionalmente desempenhado, a execução seria dolorosa e o produto desajeitado e hesitante. (...) O artista é um técnico magistral. A técnica ou mecanismo vem fundida com o pensamento e o sentimento.

A noção pragmatista de hábito envolve, claramente também, a capacidade de reconhecer os próprios hábitos e de os julgar. Discutindo as “implicações éticas da lei do hábito”, James (1890, p. 122) exorta-nos “a tornar automático e habitual, o mais cedo possível, o maior número de acções úteis que podermos e a evitar desenvolver modos que provavelmente serão para nós desvantajosos”. E Dewey (1922, p. 24), referindo-se a “maus hábitos” e ao comando sobre nós próprios que eles tendem a exercer, escreve que eles “nos fazem fazer coisas de que nos envergonhamos, coisas que dizemos a nós próprios, preferirmos não fazer”.

A capacidade de reconhecer e julgar os próprios hábitos não é atributo de uma consciência desligada do corpo e da experiência. O reconhecimento e o julgamento ocorrem no contexto da acção (ou, em Dewey, também no da encenação imaginativa da acção). Por mais rotinizado que seja, um hábito é reconhecido e questionado pela “irritação da dúvida” quando a acção por ele determinada origina consequências inesperadas e indesejadas. Os hábitos, como explica Dewey (1922, p. 56) “não são coisas auto-contidas susceptíveis de ser conhecidas pela introspecção [...] eles só podem ser conhecidos pela observação extensiva e atenta das consequências que deles decorrem na acção”. O julgamento dos hábitos, ou melhor dos actos por eles determinados, é sempre feito do ponto de vista das consequências que eles *tendem* a originar, incluindo as consequências no carácter do próprio agente.

Mas James e Dewey admitem ainda mais: a possibilidade de uma reconstrução deliberada do feixe de hábitos, ou como os pragmatistas também diziam, do carácter. Referindo-se à aquisição deliberada de novos hábitos e ao abandono de

outros, indesejáveis, James (1890, p. 123) descreve-a como uma actividade que requer “a mais forte e decidida iniciativa”.

A capacidade de erradicar ou modificar velhos hábitos, substituindo-os, suscita dificuldades que James admite abertamente. Numa significativa nota de pé de página, ele refere que não a podemos atribuir à *vontade* porque “embora muitos, talvez a maior parte, dos hábitos humanos tenham sido no passado acções voluntárias, nenhuma acção (...) pode, primariamente, sê-lo. Embora uma acção habitual possa ter sido no passado voluntária, a acção voluntária, antes disso, deve ter sido pelo menos uma vez impulsiva ou reflexa” (James, 1890, p. 109). E, noutro ponto, James (1890, p. 126) confessa:

Atenção e esforço [envolvidos na volição] não são mais do que dois nomes do mesmo facto psíquico. A que processos cerebrais correspondem, não sabemos. A razão mais forte para acreditar que eles são processos cerebrais, e não puros actos do espírito, é apenas o facto de parecerem estar em certo grau sujeitos à lei do hábito que é uma lei material.

Partindo da recusa da dicotomia espírito-matéria, James é aqui um pragmatista que recusa fazer entrar 'pela porta do cavalo' o que fez sair pela da frente.

Para Dewey (1922, p. 51), a observação e o controlo dos hábitos estabelece a essência da actividade da inteligência (ou da racionalidade): “é impossível excluir o trabalho da inteligência na observação das consequências e na revisão e reajustamento (...) dos hábitos”.

Discutindo o reajustamento dos hábitos Dewey rejeita, tal como James, a atribuição de força causal à vontade. Um indivíduo pode reconhecer os seus hábitos e desejar modificá-los, mas “um desejo só adquire uma forma definida quando está ligado a uma ideia e uma ideia só adquire forma e consistência quando se apoia num hábito” (Dewey, 1922, p. 30), ou dito de outra forma: “O gosto, a apreciação e o esforço (...) representam a libertação de algo anteriormente realizado (...). Um apreço genuíno pela beleza das flores não é gerado por uma consciência fechada sobre si mesma. Reflecte antes um mundo em que belas flores já cresceram e foram apreciadas.” (Dewey, 1922, p. 22).

A força causal da reconstrução dos hábitos não é portanto uma vontade emanada de uma consciência desligada do corpo e da experiência; a força causal reside no *impulso*. Os hábitos adquiridos, em particular os costumes, moldam e orientam os impulsos originais ou instintivos em direcções particulares. Mas sob a fina crosta dos hábitos há sempre propensões que, em maior ou menor grau, são suprimidas. Ao mesmo tempo, os hábitos, na sua rigidez, são diversos e muitas vezes inconsistentes.

Entre hábitos diversos pode haver atrito, e do atrito, como na fricção das placas tectónicas, podem libertar-se energias suprimidas, em ondas que abalam o edifício da personalidade. Dewey (1922, p. 156) admite neste caso três possibilidades: (a) o impulso dá origem a uma descarga explosiva – “cega, não inteligente”; (b) o impulso é “suprimido” (o que não significa que seja anulado); (c) “o impulso é ‘sublimado’”, isto é, torna-se um factor inteligentemente coordenado com outros num curso de acção continuado.

Escreve Dewey (1922, p. 130):

Desta forma os hábitos estão divididos uns contra os outros, a personalidade está despedaçada, o esquema de conduta está confuso e desintegrado. Mas o remédio está no desenvolvimento de uma nova moral que só pode ocorrer quando os impulsos libertados são inteligentemente empregues para formar hábitos harmoniosos adaptados uns aos outros numa nova situação.

O lugar da inteligência (ou da racionalidade) na conduta humana está assim claramente estabelecido: reconstruir os hábitos de forma a integrar impulso e hábitos num todo harmonioso. Mas a inteligência mais uma vez não é uma emanção de uma consciência desligada do corpo e da experiência. A inteligência (a deliberação racional) é fundada no hábito (Twomey, 1998, p. 434). Ou, como escreve Joas (1996, p. 158), os hábitos “formam a base de todo o estabelecimento consciente de fins, (...) da nossa intencionalidade”. Vejamos como Dewey (1922, pp. 179-180) faz radicar a inteligência no hábito: (a) “Um novo factor no ambiente liberta algum impulso que tende a dar início a uma actividade diferente e incompatível”; (b) “nestes momentos de deslocação da actividade o pensamento e o sentimento consciente acentuam-se” numa actividade de pesquisa orientada para a descoberta de novas configurações de hábitos que reunifiquem o “novo

impulso” e o “velho hábito”; e (c) durante esta pesquisa, os velhos hábitos são o que proporciona forma e conteúdo aos objectos imaginados.

Escutemos Dewey nesta passagem que resume grande parte do seu argumento quanto ao lugar da inteligência na acção humana (Dewey, 1922, p. 181):

Comparemos a vida a um viajante que avança no caminho. Podemos vê-lo primeiro num momento em que a sua actividade é confiante, determinada, organizada. Caminha sem atenção directa à estrada e sem pensar no destino. Abruptamente pára, impedido de continuar. Algo corre mal na actividade. Do ponto de vista de um observador, encontrou um obstáculo que deve ser contornado antes que o seu comportamento possa ser unificado na continuação bem sucedida da viagem. Do seu ponto de vista, há choque, confusão, perturbação, incerteza. De momento ele não sabe o que lhe sucedeu (...) nem para onde ir. Mas há um novo impulso que desperta tornando-se num ponto de partida da investigação – um olhar para as coisas, uma tentativa de as ver, de descobrir o que se está a passar. Os hábitos que haviam sido perturbados começam a adquirir uma nova direcção à medida que se reúnem em torno do impulso de olhar e ver. Os hábitos bloqueados da locomoção dão-lhe um sentido do que *estava* a fazer, do que havia começado a fazer e do percurso já coberto. Quando olha, ele vê coisas definidas que não são apenas coisas em geral mas coisas relacionadas com o seu curso de acção. O *momentum* da actividade iniciada persiste como um sentido de direcção, de objectivo (...). Em suma, ele recorda, observa e planeia.

O que é então o hábito na concepção pragmatista?

No que mais se aproxima de uma definição, Dewey descreve o hábito como uma predisposição (inata ou adquirida) para “certas vias ou modos de resposta (...); uma sensibilidade ou acessibilidade especial a certas classes de estímulo, predilecções e aversões (...)” e, ao mesmo tempo, como um propulsor, como vontade (Dewey, 1922, p. 42).

Num dos limites o hábito é rotina – comportamento recorrente, sem fins-em-vista. Fora deste limite, a acção pode ser acompanhada de um sentido vago de direcção e finalidade dado “pelo sentimento de hábitos operando abaixo da consciência directa” (Dewey, 1922, p. 32). Na visão pragmatista é esta a zona em que a experiência mental geralmente ocorre e nenhum pragmatista se oporia a Dennett (citado em Twomey, 1998, p. 437) quando escreve:

Embora estejamos ocasionalmente conscientes de estar a desempenhar raciocínios práticos elaborados, conducentes a conclusões acerca do que, tendo em vista todos os aspectos da situação, devemos fazer, seguidos de uma decisão consciente de

fazer isso mesmo e culminando finalmente na efectivação do acto, estas são experiências relativamente raras (...).

A concepção de acção, baseada nesta noção de hábito, admite que a deliberação e a escolha racional são experiências “relativamente raras”, mas não as exclui. Dotado da capacidade para controlar inteligentemente os hábitos o agente pragmatista é responsável. Mas o controlo inteligente dos hábitos, as capacidades de reflexão e deliberativas, não são emanção de um espírito separado do corpo, nem está desligado da experiência activa do agente e dos hábitos pré-existentes formados ao longo dessa experiência.

A verdadeira oposição, como escreve Dewey (1922, p. 76), “não é entre razão e hábito mas entre rotina, hábito não inteligente, e hábito inteligente, ou arte”. Isto porque a própria razão está fundada no hábito.

No entanto, a forma que assume a “relação positiva” entre deliberação racional e hábito parece ser concebida de forma diversa no interior do pragmatismo. Com consequências particularmente importantes para o desenvolvimento posterior da economia institucional, Veblen parecia concebê-la, pelo menos às vezes, em termos de uma divisão de trabalho entre instinto (ou hábito) e inteligência:

Os fins da vida (...), os propósitos a alcançar, são determinados pelas propensões instintivas; mas as formas e os meios de realizar as coisas que as propensões instintivas tornam merecedoras de esforço são uma questão de inteligência (Veblen, 1914, p. 5).

Esta rígida separação de meios e fins, e de tarefas, em que os fins incumbiriam aos instintos (ou hábitos) e a determinação dos meios à inteligência (ou racionalidade), exclui a determinação dos fins do campo da razão. Por isso mesmo, é facilmente acomodável numa perspectiva instrumental da racionalidade que a faça equivaler à determinação dos melhores meios para realizar fins dados (pelos instintos ou pela socialização).

A concepção de acção que esta passagem de Veblen exprime pode sustentar uma crítica à economia neoclássica em termos da sua subestimação do hábito, mas não uma crítica à sua concepção de racionalidade. Se esta passagem de Veblen reflecte

ou não uma visão consistente ao longo de toda a sua obra é assunto que só uma investigação especialmente orientada para esse fim poderia determinar. Entretanto, o que é claro, como adiante se verá, é que este não é o tipo de relação hábito-escolha sustentado por Dewey. A crítica de Dewey ao utilitarismo, que ele por vezes também dirige à Economia, não é apenas a de que estas correntes de pensamento subestimam a importância do hábito. Muito menos as acusa de sobrevalorizar o papel da racionalidade. Dewey aprova mesmo o utilitarismo na importância que atribui à acção racional. “O erro”, escreve Dewey (1922, p.222), “reside não aqui, mas antes numa falsa concepção do que constitui a reflexão, a deliberação”.

4.2. Deliberação e acção em Dewey

A dicotomia hábito-escolha é ultrapassada por Dewey a partir de uma concepção de hábito que o torna reconhecível e passível de julgamento pelo agente, e de uma concepção de escolha como actividade inteligente, mas fundada em hábitos. Sendo o sujeito capaz de reconhecer os seus hábitos no curso da acção e de os tornar objecto de reflexão é possível que exerça sobre eles controlo e os modifique. Na verdade, a necessidade de uma constante revisão e reajustamento dos hábitos impõe-se, uma vez que nem a acção se desenrola sempre nos mesmos contextos, nem os contextos permanecem constantes.

A diversidade do ambiente, por um lado, e a coexistência de diversas formas de uso e de incorporação do contexto envolvente, isto é, a pluralidade de hábitos, por outro, encerram a possibilidade de conflito entre hábitos. “O ambiente”, escreve Dewey (1922, p. 52), “é diverso, não único; então a vontade, a disposição, é plural. A diversidade não implica por si só o conflito, mas implica a possibilidade de conflito, e esta possibilidade, de facto, efectiva-se”.

A reflexão e o julgamento dos próprios hábitos têm, em Dewey, como função orientar a conduta humana (Anderson, 2005). O conflito entre hábitos interrompe o curso normal da acção, perturba o equilíbrio entre organismo e ambiente. A deliberação é então um processo orientado para o restabelecimento de um novo equilíbrio. Ela é um processo de pesquisa e de experimentação, em que os vários

curso de acção possíveis são confrontados entre si na procura de uma nova combinação de hábitos que sirva de estímulo à acção (Lawler, 2006).

A deliberação, em Dewey, é um processo simultaneamente *criativo* e *transformativo*, isto é, um processo que não se restringe à selecção dos meios mais eficazes para alcançar fins dados, envolvendo antes a descoberta de novos fins e novos meios. Com a deliberação e acção que dela decorre, os hábitos do agente e as suas preferências, bem como o contexto envolvente podem sofrer alteração (Anderson, 2005; Dewey, 1922; Joas, 1996; McVea, 2007; Mousavi *et al.*, 2003). Tal como na busca de conhecimento de Peirce, o processo não é finalizado – a nova combinação de hábitos e a acção que deles decorre formam unicamente uma hipótese de trabalho que, à semelhança do que acontece no trabalho científico e de pesquisa, deve ser sujeita a verificação e permanecer aberta a revisão.

O conflito entre hábitos na base da deliberação

A deliberação tem, para Dewey (1922), origem no conflito entre hábitos, ou entre “velhos hábitos” e “novos impulsos”. Segundo o autor (1922, p. 76), “[h]ábito é energia organizada em determinados canais. Quando bloqueada, avoluma-se como ressentimento e como uma força retaliadora. (...) Emoção é uma perturbação resultante do confronto ou do falhanço de um hábito, e reflexão (...) é o esforço penoso dos hábitos interrompidos em se reajustarem eles mesmos”.

A interrupção do equilíbrio entre organismo e ambiente pela emergência de um novo impulso, ou pela transformação do contexto envolvente, dá origem a um processo de pesquisa e de descoberta consciente em que os hábitos em confronto são não só reconhecidos, como questionados e eventualmente reajustados, culminando no restabelecimento de um novo equilíbrio. O conflito é inicialmente experimentado como uma sensação de desconforto, de tensão ou de perturbação emocional, da qual o indivíduo toma consciência (Anderson, 2005; Dewey, 1922; McVea, 2007). Os hábitos são reconhecidos pelo sujeito e são objecto de reflexão quando outros hábitos se opõem a eles, ou quando as consequências do curso da acção por eles originada revela a necessidade da sua revisão. Para Dewey, sempre que os hábitos apontam em direcções opostas, tornando manifesta a necessidade

do seu reajustamento, a deliberação tem lugar: “Face ao conflito de hábitos (...) há uma busca consciente”; a “deliberação é um trabalho de descoberta” (Dewey, 1922, p. 180).

O conflito reside no facto dos hábitos em confronto oferecerem aos indivíduos razões diferentes para agir; razões que decorrem de valores incomensuráveis (Mousavi *et al.*, 2003). A deliberação emerge assim da dificuldade: “Queremos diferentes coisas que são incompatíveis umas com as outras” (Dewey, 1922, p. 193); e é simultaneamente o processo de superação da dificuldade: “É a emergência de uma preferência unificada a partir de preferências contraditórias” (Dewey, 1922, p. 193).

Mas a emergência de uma preferência unificada de que fala Dewey (1922) não deve ser confundida com um qualquer processo de agregação de valores num comensurante. Segundo Dewey, uma tal redução implicaria que entre razões para agir contraditórias “nenhum conflito real ou significativo é possível” (Dewey, 1922, p. 216). Para ele a deliberação não pode ser reduzida ao mero cálculo. Fazer equivaler a deliberação ao mero cálculo de quantidades, à estimação dos montantes de prazeres e de penas envolvidos na escolha, implica, além da inexistência de conflito, que o sujeito não experimenta qualquer incerteza relativamente ao significado dos impulsos e dos hábitos com que é confrontado. Para o autor, “[e]ste pressuposto violenta os factos. A maior parte das situações que requerem reflexão resultam do facto de realmente não sabermos o significado das tendências que estão a efectuar pressão no sentido da acção. Temos que pesquisar, experimentar” (Dewey, 1922, p. 216). Desta forma, na deliberação tal como é conceptualizada por Dewey a 'escolha racional' é, quanto muito, um caso particular.

Para Dewey (1922), os indivíduos não se caracterizam pela homogeneidade e a estabilidade das suas preferências, mas pela

relativa fluidez e diversidade dos elementos constituintes da personalidade. Não existe nenhum eu já construído por detrás das actividades. Existem atitudes complexas, instáveis, opostas, hábitos, impulsos que gradualmente se articulam uns com os outros, assumindo uma certa consistência de configuração (Dewey, 1922, p. 138).

Além disso, a deliberação (ou a escolha) não é um momento que precede a actividade e muito menos uma causa da actividade. A deliberação decorre antes de uma perturbação da actividade, em consequência, como já foi referido, da interrupção de algum hábito ou da alteração do contexto. A própria representação do problema ou do conflito não é um dado – depende do contexto da acção e é parte do processo de resolução do conflito que permite restabelecer o curso da acção (Anderson, 2005). E a escolha, isto é, a rearticulação de hábitos ou de fins que unifica a mente e liberta a acção dos escolhos que a perturbavam, é interna ou integrante da própria acção e do contexto em que ela se situa.

Por último, num contraste ainda mais pronunciado com a 'escolha racional', a deliberação não consiste, como veremos de seguida, na escolha dos melhores meios para realizar fins dados.

A deliberação e a relação meios-fins

Sem demasiada violência relativamente ao vocabulário conceptual de Dewey pode dizer-se que o trabalho de descoberta que a deliberação envolve se refere à pesquisa de meios e de fins susceptíveis de articular os vários valores em confronto, proporcionando a superação do conflito entre valores e restabelecendo o equilíbrio entre organismo e ambiente.

Na concepção de deliberação e de acção que Dewey (1922) sustenta existe lugar para a imaginação e a criatividade (Joas, 1996; Mousavi *et al.*, 2003). De facto, Dewey (1922) distingue entre o cálculo em que os fins são exteriores e fixados previamente à actividade e a deliberação em que os fins emergem do processo de descoberta e de experimentação, em imaginação, dos vários cursos de acção possíveis. Esta concepção de deliberação rompe também neste ponto com a noção de acção racional, comumente aceite pela economia neoclássica, em que a escolha se cinge à selecção dos meios mais eficazes para a obtenção de fins, que são pré-determinados e exteriores à acção. Por seu lado, Dewey rejeita a existência de fins vedados à reflexão racional, assim como rejeita a existência de um qualquer fim último, exterior à acção, que pudesse servir de critério à avaliação das várias alternativas.

Dewey é habitualmente acusado de considerar todos os objectos presentes na deliberação como meios, isto é, de considerar o seu valor apenas em termos das consequências que produzem ou dos cenários futuros que permitem efectivar, ignorando uma dimensão intrínseca do seu valor (Anderson, 2005; Bromley, 2006). O pragmatismo, de resto, é muitas vezes caracterizado como uma forma de instrumentalismo. Porém, o instrumentalismo de Dewey (1922), se é que existe, pressupõe uma relação meios-fins em que meios e fins emergem ambos do processo de deliberação e são determinados reciprocamente, e não propriamente uma redução dos fins a meios. Como Joas (1996, p. 154) ajuda a esclarecer, o que se passa é que “os fins da acção estão habitualmente relativamente indefinidos, e apenas se tornam mais específicos em resultado da decisão de usar determinados meios. A reciprocidade de fins e meios significa então a interacção da escolha dos meios e da definição dos fins”. Desta forma, Joas (1996) considera que, na concepção de deliberação de Dewey, os meios não só permitem a especificação dos fins, como tornam possível a emergência de novos fins: “Só quando reconhecemos que certos meios estão disponíveis é que descobrimos fins que não nos tinham ocorrido antes” (Joas, 1996, p. 154). A avaliação dos fins presentes na deliberação depende assim, como refere Anderson (2005), da percepção que o sujeito tem dos meios, da atractividade dos fins e do carácter do agente, tanto quanto da avaliação que o agente faz das consequências de prosseguir determinados fins. Por outro lado, qualquer fim apenas o é provisoriamente, estando dependente da sua relação com os meios e com os outros fins.

A deliberação como ensaio dramático

A deliberação consiste num trabalho de descoberta que, tendo origem na interrupção de um hábito e no confronto entre hábitos, põe em evidência vários aspectos respeitantes aos diferentes cursos de acção concorrenciais com o objectivo de definir uma nova combinação de hábitos e de encontrar uma linha de acção que unifique a mente. Ela é uma “experiência que parte do estabelecimento de várias combinações de elementos seleccionados de hábitos e impulsos, para ver o que a acção resultante poderá ser caso venha a ser a acção escolhida” (Dewey, 1922, p. 190). O processo desenrola-se: “[e]nquanto nenhum [hábito] tem força suficiente para se tornar o centro de uma actividade redireccionada, ou para

dominar um curso de acção, cada um tem poder suficiente para impedir que os outros exerçam controlo” (Dewey, 1922, p. 191). O culminar do processo corresponde à descoberta de alguma combinação de hábitos que forneça um estímulo à acção, isto é, à emergência dos fins, e reciprocamente dos meios, que constituem uma razão suficiente para agir (Bromley, 2006).

Mas, como Dewey (1922) refere, tudo isto acontece apenas em imaginação. A deliberação decorre, para Dewey (1922, p. 190), como “um ensaio dramático (imaginativo) de várias linhas de acção concorrenciais”. E escolha é “simplesmente acertar imaginativamente num objecto que fornece um estímulo adequado para a acção. A escolha ocorre assim que algum hábito, ou alguma combinação de elementos de hábitos e impulsos, encontra um caminho completamente aberto. Nesse momento a energia é libertada. A decisão tomada, a mente recomposta, unificada” (Dewey, 1922, p. 192).

Os objectos que surgem em imaginação espoletam diversas emoções:

[a] reacção de alegria e de pena, de excitação e de depressão, é uma resposta tão natural face aos objectos presentes em imaginação como aqueles presentes nos sentidos. (...) Certos objectos, quando se reflecte sobre eles, são congruentes com toda a nossa actividade. Eles servem, eles são bem-vindos. Eles concordam, ou são agradáveis, não como matéria de cálculo mas como matéria de facto experimentada. Outros objectos são dissonantes; (...) Eles discordam com a tendência da actividade existente, isto é, eles são desagradáveis. (Dewey, 1922, pp. 200-201)

A percepção da situação, das possibilidades que ela apresenta e dos conflitos envolvidos depende assim de uma experiência subjectiva que é emocional e que foi espoletada pelos vários objectos presentes em imaginação. Para Dewey, em consonância com as mais recentes descobertas das Neurociências, “não é possível compreender completamente uma situação particular em toda a sua riqueza e complexidade a menos que se sinta a um nível emocional” (McVea, 2007, p. 380).

A concepção de deliberação de Dewey que corresponde à pesquisa, à experimentação em imaginação dos vários cursos de acção possíveis e à descoberta dos fins que podem unificar as várias tendências contraditórias que se colocam perante o sujeito, culminando na escolha, é para Mousavi *et al.* (2003) uma condição de liberdade. A capacidade de modificar planos de acção, de rever

fins é, como referem Mousavi *et al.* (2003), um requisito do exercício de auto-controlo sobre as próprias disposições ou hábitos, isto é, um requisito da autonomia. De facto, podemos considerar que em Dewey (1922) só é possível falar verdadeiramente de escolha quando a criatividade e a imaginação estão presentes na deliberação e na acção. Neste ponto, a concepção de deliberação de Dewey não poderia ser mais radicalmente distinta da concepção neoclássica da escolha. Mousavi *et al.* (2003, p. 140) comentam a abordagem de Dewey referindo que os “resultados são devastadores para a ideia de maximização da utilidade em termos da prossecução de fins fixos e dados, sujeita a condições específicas, restrições e preferências”. À luz da concepção de deliberação de Dewey, a escolha, tal como é concebida pela economia neoclássica, não é propriamente escolha, é antes necessidade. Na realidade, um agente a quem foram impostos fins dados e a quem foram reveladas as consequências de cada uma das alternativas de escolha não pode deixar de escolher aquilo que o algoritmo de maximização determina.

A dimensão moral da deliberação

A concepção de deliberação de Dewey oferece uma nova perspectiva da relação entre sujeito e contexto. No modelo de ‘escolha racional’, como referem Mousavi *et al.* (2003, p. 135), “o ambiente é dado independentemente das acções do agente sobre ele”, e o agente, mesmo que desviado da sua rota por modificações do ambiente, permanece inalterado apesar destas modificações e da sua própria acção.

Em Dewey, no curso da acção tanto o agente, como o ambiente se transformam num processo não finalizado. A deliberação envolve portanto a reflexão acerca de questões como: “em que tipo de pessoa é que nos vamos tornar, que espécie de eu está em construção, que tipo de mundo é criado” (Dewey, 1922, p. 217). Estas são as questões que orientam o sujeito na reflexão quanto ao tipo de resposta a dar ao desafio apresentado pela situação. O sujeito sabe que as escolhas e as acções têm não só consequências sobre o seu próprio carácter, como também sobre o contexto em que actua; a acção altera os hábitos e forma novas preferências, tanto quanto transforma o mundo.

Para Dewey (1922), toda a deliberação envolve uma reflexão sobre as consequências da acção. Estas consequências incluem quer os efeitos da acção sobre os hábitos do sujeito, isto é, os efeitos sobre o seu carácter, como os efeitos nas condições objectivas que formam o contexto. Dewey (1922, p. 279) sustenta então que, por isso mesmo, “potencialmente (...) todo e qualquer acto se situa no domínio da moral, sendo candidato a um possível julgamento a respeito das suas qualidades melhores e piores”.

Uma vez que para o sujeito o ambiente envolve também os outros, a moral a que Dewey se refere é necessariamente social. Para quem age, as reacções dos outros a essa mesma acção são também consequências da acção. Neste sentido, Dewey considera que as atitudes dos outros participam também no ensaio dramático em que consiste a deliberação. Segundo ele, “[u]ma assembleia é formada dentro da nossa consciência que discute e avalia os actos propostos e efectivados. A comunidade exterior transforma-se num fórum e num tribunal interior – um local de julgamento de acusações, opiniões e defesas” (Dewey, 1922, p. 315).

A natureza activa dos seres humanos

Dewey rejeita liminar e energicamente a ideia de que os seres humanos são por natureza inertes, adquirindo movimento apenas em consequência de 'incentivos' ou estímulos externos, ou dito por outras palavras, a “ideia de uma condição de preguiça inerente à condição humana que a torna avessa ao trabalho útil, a menos que subornada por expectativas de prazer ou conduzida por receios de penas” (Dewey, 1922, p. 213). De forma semelhante Veblen (1898, p. 73-74) havia já acusado a “concepção hedonista” de conceber os seres humanos “nos termos de uma natureza passiva e substancialmente inerte”, opondo-lhe a “psicologia mais recente” segundo a qual “é característica do homem fazer alguma coisa, não simplesmente sofrer prazeres e penas sob o impacto das forças adequadas”.

Na perspectiva de Dewey (e de Veblen): “Não há necessidade de fornecer ao homem incentivos para a actividade em geral”; “em vez de dizermos que um homem necessita de uma motivação para ser induzido a actuar, deveríamos dizer que quando um homem vai actuar precisa de saber *o que* vai fazer” (Dewey, 1922,

p. 121). As motivações, nesta perspectiva, nada mais são do que o significado que a actividade tem para o agente.

No entanto, a “psicologia económica”, assinala Dewey (1922, p. 122-123), assume que a actividade, ou pelo menos uma actividade particular designada trabalho, é sempre dolorosa, desagradável e custosa ao ponto de ser evitada pelos indivíduos na medida das suas possibilidades, e empreendida apenas quando existe uma promessa de um ganho que contrabalance o seu custo. Mas em que se distingue este trabalho por natureza penoso, que só pode ser obtido com a promessa de recompensas monetárias, de outras actividades, como “a do inventor, do explorador, do artista, do desportista, do investigador científico, do médico, do professor” (Dewey, 1922, p. 123), que normalmente se considera serem realizadas independentemente do ganho monetário que possam proporcionar? Distingue-se, responde Dewey (1922, p. 123), em que o trabalho é, “nas actuais condições industriais”, uma actividade desprovida de significado intrínseco. A “psicologia económica” captura então “um facto importante”, mas este facto “é um facto acerca das condições industriais existentes e não um facto acerca da actividade nativa, original” (Dewey, 1922, p. 123).

Porque razão brincar e trabalhar não são uma e a mesma coisa? A diferença, para Dewey, não está em que a brincadeira é uma actividade desprovida de objectivos, enquanto o trabalho é uma actividade séria, com propósitos bem definidos, mas antes em que a brincadeira é uma actividade em que o agente é livre de definir os seus próprios fins, e o trabalho, sobretudo nas condições industriais existentes, é uma actividade desempenhada no quadro de fins que foram impostos ou dados ao agente (Joas, 1996, p. 155).

A acção como processo

Para Dewey toda a acção envolve uma transformação, quer do sujeito, quer do contexto, num processo não finalizado que tem necessariamente um carácter experimental. O equilíbrio que se obtém entre sujeito e contexto com a escolha e a acção é sempre precário. As conclusões da deliberação são sempre hipóteses que, embora prometendo um novo equilíbrio entre organismo e ambiente, estão sujeitas a revisão. Como refere Dewey (1922, p. 208):

mesmo a deliberação mais abrangente, conduzindo à escolha mais importante, apenas fixa uma disposição que tem de ser continuamente aplicada em condições novas e desconhecidas, readaptada por deliberações futuras. Os nossos velhos hábitos e disposições conduzem-nos sempre para novos campos. Temos que estar sempre a aprender e a reaprender o significado das nossas tendências activas.

A deliberação em Dewey estabelece assim apenas um padrão, um modo de actuação ou de resolução do problema, e não uma solução final e universal. Desta forma, o bem, que representa a forma como o conflito foi resolvido, é único. As condições que estão subjacentes ao conflito e que marcam essa situação particular estão em incessante transformação e por isso o sujeito é confrontado sempre com novas situações.

Esta concepção ‘falibilista’ de bem não autoriza o estabelecimento de uma qualquer lista de valores ou princípios que devam ser rigidamente prosseguidos na acção e aponta para uma perspectiva de aperfeiçoamento moral assente na aquisição de hábitos de crítica sistemática e de inspecção constante das tendências actuais dos hábitos em termos das consequências que deles decorrem.

O facto de Dewey (1922) rejeitar a existência de um fim único e universal a que todos os outros são redutíveis não implica a total ausência de continuidade na deliberação e na acção. Pelo contrário, Dewey (1922) considera que a deliberação actual é condicionada pelas escolhas e acções decorrentes de deliberações anteriores e que os hábitos e as disposições que formam o carácter dos indivíduos têm uma tendência para se reforçarem. Como Dewey (1922, p. 244) refere, “todo o hábito tem continuidade, e enquanto um hábito flexível não garante na sua operação simples recorrência nem certeza absoluta, também não nos lança numa confusão sem esperança”. Só a razão e o exercício da inteligência permite que sejam os bons hábitos, ou os aspectos positivos do carácter, a serem reforçados.

A acção em Dewey é assim concebida como um processo e não como uma sucessão discreta de deliberações, como acontece na visão da escolha da economia neoclássica. A deliberação e a acção actuais ligam-se a futuras deliberações por intermédio dos cenários futuros, construídos em imaginação, que se procuram efectivar, sendo simultaneamente condicionadas pelos resultados de deliberações anteriores.

Sendo a acção entendida como um processo é possível inscrevê-la numa dimensão temporal. Cada escolha efectuada não é um facto separado e independente de todas as outras escolhas do sujeito, sejam elas anteriores ou posteriores. As consequências da acção são o que estabelece a relação entre as escolhas actuais e as que ocorreram no passado ou irão ocorrer no futuro. As acções têm consequências irreversíveis no carácter e no mundo. Assim como o eu de hoje e o contexto actual são consequências de escolhas do eu passado no contexto passado, o eu futuro e o contexto futuro são consequências de escolhas e acções do eu actual no contexto actual.



O pragmatismo, particularmente na versão articulada por Dewey, permite efectivamente ultrapassar a dicotomia hábito-escolha. Ao mesmo tempo que atribui ao hábito um importante papel na regulação da conduta humana, não exclui, antes sublinha, a importância da deliberação e da racionalidade. O essencial, no entanto, é que hábito e deliberação deixam de surgir em pólos opostos e incompatíveis. Toda a deliberação é fundada no hábito.

Dewey, mais claramente que Veblen, não se limita a uma crítica da teoria neoclássica baseada no facto desta teoria ignorar o hábito e sobrevalorizar a racionalidade. Ele não diverge do ‘utilitarismo’ quanto à importância atribuída à escolha racional. O seu desacordo é antes com a visão estreita da escolha que é veiculada por esta corrente. À luz de Dewey, a ‘escolha racional’ de inspiração ‘utilitarista’ não chega sequer a ser propriamente escolha.

A escolha racional de Dewey, ou melhor a deliberação, reconhece a conflitualidade e a incomensurabilidade dos valores e recusa a redução unidimensional que transforma a escolha em simples cálculo. Em contrapartida, oferece-nos uma visão da deliberação em que meios e fins não surgem separados e em que os fins estão abertos à reflexão e sujeitos a uma reconfiguração criativa

A Dificuldade da Escolha

por parte do sujeito da escolha. Nesta visão nos apoiaremos para tentar compreender o modo como apesar da dificuldade os indivíduos efectivamente escolhem.

Parte II

A Natureza e a Relevância da Dificuldade

Capítulo 5

O Conceito de Dificuldade

Escolher significa, em termos gerais, seleccionar um objecto ou um curso de acção de entre o conjunto de alternativas que é percebido pelo indivíduo na sua situação de escolha. A selecção de uma alternativa implica necessariamente a capacidade de comparar pelo menos essa alternativa com todas as outras, sendo que essa comparação requer, para que a alternativa seja efectivamente seleccionada, o estabelecimento de uma relação de preferência entre ela e as restantes. A relação de preferência supõe, por sua vez, que é possível articular um conjunto de razões que justifiquem a selecção dessa alternativa. A escolha é difícil sempre que não existe uma alternativa que cumpra esta condição, o que pode acontecer quando as razões justificativas da escolha apontam para diferentes alternativas em simultâneo. Esta é a situação em que o sujeito, tendo que seleccionar uma alternativa de um conjunto de alternativas caracterizadas num espaço n -dimensional, é confrontado com múltiplas dimensões de valor incomensuráveis e conflitantes.

Este capítulo tem como objectivos consolidar uma noção de dificuldade da escolha e explicitar as condições que lhe estão subjacentes. A noção de dificuldade a que este capítulo se refere distingue-se de outras duas. A primeira, que já foi identificada na introdução da tese, resulta do facto de poder existir uma incerteza não probabilizável quanto aos atributos do objecto de escolha, ou quanto às dimensões de valor que caracterizam os vários cursos de acção, e quanto às consequências da acção. A segunda resulta da necessidade de escolher em si mesma, sendo por isso agravada com o aumento do número de alternativas de escolha (Schwartz, 2004). A dificuldade da escolha aqui tratada é de um outro tipo: a escolha envolve frequentemente a selecção de uma alternativa de entre um conjunto de alternativas que são avaliadas num espaço n -dimensional que contém dimensões de valor incomensuráveis e conflitantes.

A noção de dificuldade da escolha aqui elaborada parte da rejeição da ideia, subjacente à racionalidade económica neoclássica, de que a escolha em si mesma constitui evidência de que é sempre possível para o indivíduo proceder a uma redução *não problemática* das múltiplas dimensões de valor a uma medida única de valor, com base na qual comparações inequívocas entre alternativas seriam estabelecidas. A escolha em si mesma nada revela sobre o processo de deliberação que culminou nessa escolha e é sobre este processo que deve recair a atenção quando a pretensão é melhor compreender o modo como apesar da dificuldade, os indivíduos efectivamente escolhem.

A dificuldade da escolha reside simplesmente no facto da acção humana ser afectada por tendências diversas e contraditórias, sendo em última análise determinada por um exercício criativo da inteligência. É por isso mesmo que a conduta humana racional não se assemelha a de um autómato e que a escolha não pode ser modelizada como um problema de maximização sujeito a restrições susceptível de resolução pela aplicação de um qualquer algoritmo. Quando confrontado com situações em que se colocam diferentes razões para agir que apontam em direcções opostas, o indivíduo terá que reflectir e poderá escolher, mas o processo que o conduziu à escolha não é isento de dificuldade. O presente capítulo parte, no primeiro ponto, da explicitação das condições desta dificuldade,

para chegar, no segundo e último ponto, a uma elaboração da noção de dificuldade da escolha.

5.1. As condições da dificuldade da escolha

A dificuldade decorre, potencialmente, da *multiplicidade* de valores ou dimensões de valor. A noção de valor é aqui entendida num sentido amplo. Tomando como referência Chang (1997, p. 5), “[o] ‘valor’ é qualquer consideração a respeito da qual é possível fazer uma comparação avaliativa dotada de significado”.

As alternativas, percebidas pelo indivíduo como relevantes na sua situação de escolha, são avaliadas tomando por referência determinadas instâncias de valores ou dimensões de valor. Considere-se então o conjunto A das alternativas de escolha constituído pelos vários objectos de escolha ou cursos de acção (a_1, a_2, \dots, a_n) e o conjunto $A^p \subset A$, que representa o conjunto das alternativas de escolha que, num dado momento, são percebidas pelo indivíduo como admissíveis ou relevantes. A cada elemento a_i do conjunto A^p corresponde uma imagem no espaço de avaliação C . As dimensões do espaço de avaliação C são representadas por um vector de valores relevantes V_j cujos componentes (V_1, V_2, \dots, V_m) correspondem a valores ou dimensões de valor à luz dos quais são avaliadas as alternativas. Assumiremos na discussão que se segue que, para todas as alternativas, as m dimensões de valor relevantes são as mesmas. A cada alternativa corresponde no espaço de avaliação C uma imagem (v_1, v_2, \dots, v_m) em que v_j corresponde à avaliação qualitativa ou quantitativa da(s) consequência(s) dessa alternativa na óptica da j -ésima dimensão de valor.

Apesar da existência de múltiplas dimensões de valor, a escolha pode não ser problemática, isto é, pode ser possível e fácil identificar e seleccionar no conjunto A^p uma e só uma alternativa: (a) se no conjunto A^p existir apenas uma alternativa não dominada; (b) se o indivíduo conseguir ordenar hierarquicamente as várias dimensões de valor; (c) se o indivíduo conseguir definir a importância relativa das várias dimensões de valor e admitir *trade-offs* entre elas.

Verificar-se-á o caso (a) se no conjunto A^p existir uma alternativa a_i tal que $\forall l, l \neq i, a_l \in A^p, v_j(a_i) \geq v_j(a_l), \forall j, j = 1, \dots, m$ e $v_j(a_i) > v_j(a_l)$ para algum j . Verificar-se-á o caso (b) quando, tendo uma ordenação das dimensões de valor numa escala de importância, existe um modo hierárquico de escolha – lexicográfico, de programação por metas, ... – que permite a selecção de uma única alternativa que satisfaz mais completamente as prioridades do que todas as outras. O caso (c) verifica-se quando é possível atribuir a cada uma das dimensões de valor um ponderador w_j , tal que $\sum_1^m w_j = 1$, que permita reduzir a um escalar, por multiplicação com o vector de ponderadores, o vector (v_1, v_2, \dots, v_m) ou uma sua transformação. Apesar da multiplicidade de dimensões de valor ser uma condição necessária da dificuldade, as escolhas que envolvem múltiplas dimensões nem sempre são difíceis.

Além da multiplicidade, a dificuldade pressupõe também a *incomensurabilidade* das várias dimensões de valor. É possível identificar dois tipos de comensurabilidade (O'Neill, 1993): *comensurabilidade forte* – a possibilidade de reduzir as várias dimensões de valor a uma escala ou medida única – e *comensurabilidade fraca* – a possibilidade de ordenar numa escala de importância as múltiplas dimensões de valor. Quando os valores não são fortemente comensuráveis, o agente da escolha não é capaz ou não quer estabelecer os *trade-offs* entre as múltiplas dimensões do vector de valores relevantes $V_j: V_j = (V_1, V_2, \dots, V_m)$, que lhe permitiriam reduzi-lo a uma única dimensão¹. Quando não existe sequer comensurabilidade fraca, o agente da escolha não é capaz ou não quer hierarquizar as múltiplas dimensões de valor (V_1, V_2, \dots, V_m) , o que lhe permitiria determinar a alternativa a_i que melhor satisfizesse a ordenação de valores estabelecida.

Daqui resulta que a ausência de comensurabilidade forte elimina a eventualidade do caso (c) da escolha. Nesta situação, o indivíduo não é pura e simplesmente capaz de (ou não quer) determinar os ponderadores w_j , isto é, os preços relativos

¹ A curva de indiferença assenta precisamente no pressuposto de comensurabilidade forte, com a exigência adicional de continuidade do espaço de alternativas.

dos diferentes valores, e conseqüentemente reduzir o vector (v_1, v_2, \dots, v_m) a um escalar. A ausência de comensurabilidade fraca exclui o caso (b) da escolha. A impossibilidade de ordenar os valores numa escala de prioridade inviabiliza a adopção de qualquer procedimento hierárquico de escolha. No entanto, a incomensurabilidade (fraca ou forte) não exclui necessariamente o caso (a), já que se existir uma solução não dominada é possível compará-la com todas as outras sem recorrer à redução unidimensional das múltiplas dimensões de valor ou sem ter que as ordenar numa escala de importância. Nesse sentido, a incomensurabilidade é apenas uma condição necessária da dificuldade.

A dificuldade da escolha pressupõe por último a *conflitualidade*, isto é, uma situação em que qualquer melhoria numa dimensão de valor implica uma perda em pelo menos uma outra dimensão. Esta situação pode em parte estar relacionada com o facto das diferentes alternativas de escolha concorrerem entre si pelos recursos escassos de que o indivíduo dispõe, o que determina a impossibilidade de realização simultânea das várias dimensões de valor. Mas esta não é a única razão para a existência de conflito, nem talvez a mais importante. O conflito pode residir ainda no facto da efectivação de certas dimensões de valor impedir que outras dimensões de valor sejam efectivadas. A escolha baseada em determinadas dimensões de valor pode implicar uma trajectória para o indivíduo na qual outras dimensões de valor são simplesmente negligenciadas ou até suprimidas. A existência de conflito exclui necessariamente o caso (a) da escolha. Note-se que encontrar uma alternativa não dominada significa precisamente, por definição, que foi encontrada uma alternativa que permite obter uma melhoria em pelo menos uma dimensão de valor, sem comprometer as restantes.

As três condições – multiplicidade, incomensurabilidade e conflitualidade – tomadas em conjunto são as condições da dificuldade da escolha.

O reconhecimento da dificuldade, por sua vez, abre espaço para um tipo de relação entre alternativas – a *incomparabilidade* – que não tem lugar no quadro da escolha ‘racional’. Entre um par de alternativas a e b é agora não só possível ocorrer $a \succ b$, $b \succ a$ ou $a \approx b$, como $a I b$ (com I para incomparável).

As condições da dificuldade da escolha mostram ainda que a incomensurabilidade não implica necessariamente a incomparabilidade². No caso em que existe dominância, duas alternativas são comparáveis apesar da incomensurabilidade de valores.

5.2. A noção de dificuldade da escolha

Uma vez identificadas as condições da dificuldade é possível estabelecer que *a dificuldade da escolha se refere ao esforço envolvido no processo de deliberação sempre que o agente é confrontado com um conjunto de alternativas cujas consequências são avaliadas num espaço multidimensional de valores incomensuráveis e conflitantes*.

Esta definição não dispensa alguns comentários. Em primeiro lugar, é importante notar que todas as condições da dificuldade, identificadas no ponto anterior, são aqui consideradas numa perspectiva substantiva da escolha. Esta visão substantiva pressupõe que os valores ou as dimensões de valor que orientam a escolha não são interpretados como meras instâncias de um valor abstracto susceptível de maximização. Nesta perspectiva, a “comensurabilidade não é simplesmente uma questão que dependa do estabelecimento de *trade-offs* numéricos entre diferentes itens” (Richardson, 1997, p. 105), como o é para a racionalidade económica neoclássica³. A comensurabilidade é ela própria uma questão substantiva dependente das considerações valorativas do sujeito da escolha na situação concreta em que ela ocorre: “os elementos conflitantes de uma situação” não existem *a priori*, eles estão presentes quando “são percebidos e sentidos como tal” (Stocker, 1990, p. 5) pelo próprio sujeito da escolha.

² Para Raz (1986: 322) “A e B são incomensuráveis se não é verdade que um seja melhor do que o outro nem é verdade que tenham valor igual”. Ele refere assim que utiliza os termos incomensurabilidade e incomparabilidade como tratando-se de sinónimos. Contrariamente a Raz (1986), a perspectiva aqui defendida é próxima das abordagens de Stocker (1990), Chang (1997), Richardson (1997) e Nussbaum (2000), que distinguem entre incomensurabilidade e incomparabilidade.

³ Como já foi discutido anteriormente, este é o entendimento que a teoria das preferências reveladas e a formulação axiomática da escolha têm sobre o pressuposto da comensurabilidade de valor, constituindo uma condição matemática que garante a existência de uma função de utilidade única.

Em segundo lugar, a dificuldade não é uma condição excepcional. A presença de múltiplas dimensões de valor incomensuráveis e conflitantes corresponde de facto a uma situação muito frequente e comum na escolha que ocorre, tanto em escolhas correntes em que estão em causa bens com múltiplos atributos, como em escolhas que fazem apelo a considerações morais.

Em terceiro lugar, o conflito entre valores de que se fala não é o mero conflito resultante da escassez, tido em conta pela ‘escolha racional’ neoclássica. Não se trata apenas da impossibilidade de maximizar em simultâneo todos os objectivos, em consequência de restrições situacionais. Trata-se sobretudo da dificuldade de expressar ou de efectivar em simultâneo todos os valores em presença, ou dito de outra forma, da impossibilidade de compensar a supressão total ou parcial de um valor com acréscimos na efectivação de outro(s). Na realidade, assumir a comensurabilidade de valor implica que não se reconheça a possibilidade de conflito entre as diferentes dimensões de valor. Se o sujeito é capaz de estabelecer *trade-offs* entre todas as dimensões de valor, ou é pelo menos capaz de as ordenar numa escala de importância, o conflito é simplesmente anulado. Mais ainda, o estabelecimento *a priori* da comensurabilidade de valor implica o esvaziamento da própria noção de conflito. No decurso do processo de deliberação o indivíduo pode acabar por considerar apropriado o estabelecimento de *trade-offs* entre as diferentes dimensões de valor que estão em causa. No entanto, isso significaria apenas que, após reflexão, o indivíduo havia concluído que não existia sequer conflito ou havia simplesmente adiado o assunto, o que não equivale à superação do conflito.

Por último, cabe aqui uma referência a Eliaz *et al.* (2006) – um trabalho que reconhece e procura criar espaço no quadro da ‘escolha racional’ para a incomparabilidade entre alternativas, por via da redução da exigência do Axioma Fraco das Preferências Reveladas. No artigo intitulado *Indifference or Indecisiveness? Choice-Theoretic Foundations of Incomplete Preferences*, os autores procuram mostrar que a partir das escolhas realizadas pelo agente, ou do seu comportamento, é possível distinguir entre situações de indiferença e situações de indecisão ou de incomparabilidade. Os autores propõem que dadas duas alternativas a_i e a_l , relativamente às quais o agente não revelou uma

preferência estrita, se existir uma alternativa $a_k: a_i \succ a_k$, para que $a_i \approx a_l$ é preciso que $a_l \succ a_k$. Caso isto não se verifique, o máximo que se pode dizer relativamente a a_i e a_l é que são alternativas incomparáveis e não que são indiferentes⁴. Isto significa então que a escolha pode ser reveladora de uma relação de preferências incompleta. Com a inclusão deste caso no Axioma Fraco das Preferências Reveladas, o critério de escolha que passa a ser considerado, tal como no caso (a) aqui discutido, é o da dominância. As soluções não dominadas do conjunto solução são as soluções incomparáveis para o agente. O conjunto destas soluções caracteriza-se pelo facto de algumas delas serem superiores em determinadas dimensões de valor, enquanto que outras o são noutras dimensões. A questão, no entanto, não é merecedora de mais nenhum tipo de elaboração pelos autores, que acabam por concluir pela indeterminação da escolha nestas situações.



O presente capítulo estabeleceu as condições da dificuldade da escolha e apresentou uma noção de dificuldade. A dificuldade da escolha refere-se assim ao esforço envolvido no processo de deliberação nas situações em que se verificam as condições de dificuldade, isto é, a multiplicidade, a incomensurabilidade e a conflitualidade das dimensões de valor.

A noção de dificuldade da escolha que é aqui considerada baseia-se na existência de conflito entre múltiplas dimensões de valor incomensuráveis. Este conflito está contido na tensão a que Dewey atribuía a origem da reflexão e da deliberação. De facto, para Dewey (1922), como foi apresentado e discutido no capítulo anterior, a deliberação envolve sempre conflito, sendo concebida por ele como “um ensaio dramático (imaginativo) de várias linhas de acção concorrenciais” (Dewey, 1922, p. 190) – um processo que culmina na escolha, mas que necessariamente envolve

⁴ Note-se que Raz (1986) já tinha reconhecido este critério como um teste de incomparabilidade, designando-o como a “marca da incomensurabilidade”.

esforço. De resto, a noção de dificuldade aqui apresentada é em tudo convergente com a abordagem sobre a escolha e a acção humanas desenvolvida na tradição pragmatista-institucionalista, em particular com a de Dewey em *Human Nature and Conduct*.

Recorde-se ainda que segundo Dewey (1922), a deliberação, tendo como finalidade a escolha, não requer a redução do conflito a um mero cálculo de quantidades, o que decorre da forma como o próprio conflito é conceptualizado, isto é, da noção de dificuldade. Nesta perspectiva do conflito entre dimensões de valor, o indivíduo é colocado perante tendências contraditórias que o impelem em direcções opostas e que lhe oferecem diferentes razões para agir. A deliberação é então um processo de superação do conflito que opera a partir do exame das razões para agir e não simplesmente da consideração dos meios de acção.

É assim possível a partir da tradição pragmatista da escolha procurar articular uma interpretação da escolha e da acção humanas, alternativa à da teoria da escolha neoclássica.⁵ Essa articulação é facilitada pela exploração das implicações da dificuldade da escolha e pela abertura dos fins, ou das razões para agir, à reflexão racional.

O objectivo é compreender melhor o modo como os agentes superam a dificuldade, isto é, o modo como efectivamente escolhem, e retirar as implicações que daí decorrem, nomeadamente, em termos de conservação e mudança institucional. No entanto, até lá chegar, há questões que ainda permanecem em aberto e devem ser abordadas. Em primeiro lugar, é necessário reconhecer que dentro do conjunto de situações que verificam as condições da dificuldade é possível distinguir diferentes graus, como porventura também será possível distinguir diferentes tipos de dificuldade.⁶

⁵ Mais difícil senão impossível será reduzir a escolha e a acção humanas à forma algorítmica. Isto não significa, no entanto, que este outro entendimento da escolha seja necessariamente inferior ao entendimento algorítmico que actualmente prevalece. De resto, como escrevia Dewey (1992, p. 50): “Uma teoria modestamente honesta limitar-se-á à probabilidade da tendência, não importando a matemática para a moral”.

⁶ Sen (2004, p. 45) defendeu já que, para melhor compreender as razões da incompletude da escolha, era necessário “investigar se é difícil – ou fácil – pesar os diferentes tipos de valores envolvidos e resolver os seus conflitos”.

A Dificuldade da Escolha

Em segundo lugar, é preciso averiguar até que ponto a dificuldade é ou não relevante para a Economia, isto é, em que medida se manifesta nos fenómenos que a Economia estuda e que importância têm as suas implicações. Em terceiro lugar, falta ainda analisar, nem que seja de forma hipotética, os procedimentos de deliberação a que os indivíduos recorrem em caso de dificuldade.

O próximo capítulo, dedicado à procura da evidência empírica da dificuldade da escolha proveniente de investigação realizada no âmbito da Psicologia e das Neurociências, cumpre a primeira das etapas que ainda faltam percorrer. Como se verá, da análise destes resultados resulta uma melhor caracterização da própria noção de dificuldade.

Capítulo 6

As Imagens da Dificuldade

No capítulo anterior ficou estabelecido que a dificuldade da escolha se refere ao esforço envolvido no processo de deliberação sempre que o agente é confrontado com um conjunto de alternativas cujas consequências são avaliadas num espaço multidimensional de valores incomensuráveis e conflitantes. Esta definição baseada nas condições da dificuldade da escolha é, no entanto, pouco esclarecedora quanto à natureza da dificuldade. Na realidade, as condições da dificuldade da escolha podem verificar-se num conjunto muito vasto de situações, envolvendo diferentes graus de dificuldade e diferentes tipos de dificuldade.

A dificuldade experimentada pelo sujeito no processo de deliberação pode ser simplesmente consequência de limitações computacionais que afectam a capacidade de determinação dos *trade-offs* entre valores, mas pode também resultar da aversão ou resistência à consideração de *trade-offs* entre certos valores. A dissonância ou a tensão que resulta de um ou de outro caso difere em qualidade, o que sugere a existência de pelo menos dois tipos de dificuldade.

Este capítulo tem como objectivos distinguir entre uma dimensão computacional e uma dimensão moral da dificuldade da escolha e mostrar que há fundamento para esta distinção, recorrendo para tal a evidência empírica proveniente da Psicologia e das Neurociências. Esta distinção é discutida no primeiro e segundo pontos do presente capítulo. O terceiro e último ponto discute a relação entre cognição e emoções, assim como a natureza social dos processos de deliberação individuais.

6.1. As noções de dificuldade computacional e de dificuldade moral

A dificuldade computacional – isto é, a dificuldade que resulta das limitações computacionais do sujeito da escolha – foi compreendida e discutida por Simon (1955). Uma das razões pela qual pode não ser possível construir uma ordenação completa e transitiva das alternativas de escolha é a impossibilidade de estabelecer uma relação de preferência entre alguns dos pares de objectos de escolha. Segundo Simon, isto pode ocorrer quando o indivíduo tenta “implementar um número de *valores que não têm denominador comum* – como por exemplo quando compara dois empregos em termos de salário, clima, agradabilidade do trabalho, prestígio, etc” (Simon, 1955, p. 109). Note-se que comparar alternativas e estabelecer relações de preferência entre elas quando as alternativas estão caracterizadas num espaço *m*-dimensional de valores equivale a determinar taxas marginais de substituição entre valores em todo o domínio do espaço de escolha – uma tarefa que mesmo ignorando outros problemas, nomeadamente, de informação, seria de elevadíssima complexidade computacional¹. Em face deste tipo de dificuldade, segundo Simon, o indivíduo seria obrigado a recorrer a procedimentos heurísticos como, por exemplo, seleccionar a primeira alternativa que satisfaça níveis de aspiração pré-definidos para cada uma das dimensões de valorização.

A dificuldade moral, não abordada por Simon no artigo de 1955, tem em comum com a dificuldade computacional a mesma inexistência de um “denominador comum” a todos os valores. Mas o que distingue os dois tipos de dificuldade é o

¹ A dificuldade computacional envolve complexidade computacional, mas não equivale a complexidade computacional, no sentido em que a complexidade computacional comporta outros aspectos que não são aqui relevantes.

motivo pelo qual o “denominador comum” não existe. No caso da dificuldade computacional, o “denominador comum” falta porque o indivíduo não consegue determinar taxas marginais de substituição entre valores em todo o domínio do espaço de escolha. No caso da dificuldade moral, o “denominador comum” pode não existir porque o sujeito se recusa a estabelecer *trade-offs* entre valores. A dificuldade moral comporta uma dissonância e uma tensão emocional que é característica da contemplação de certas transacções entre valores. Esta dissonância ou tensão será tanto maior quanto mais importantes, para o agente, forem os valores em conflito, ou quanto mais aguda for a percepção do sujeito de que o estabelecimento de relações de troca entre valores tem como consequência a “erosão” de atributos constitutivos da sua identidade pessoal ou carácter.

A acuidade com que a dificuldade moral se manifesta depende da natureza dos múltiplos valores ou dimensões de valorização do conjunto de alternativas, mediada pela interpretação da situação pelo sujeito da escolha². O elemento de mediação interpretativa faz com que não seja possível estabelecer *a priori* a incomensurabilidade de certos valores, mas isso não se traduz na aceitação da ideia de que todos os valores podem ser comensuráveis independentemente da situação. Da aceitação desta ideia resultaria, em última análise, o esvaziamento de sentido do conceito de moralidade. De facto, seja qual for a concepção de moralidade, ela supõe sempre que o confronto entre alguns valores é problemático e que a identificação de *trade-offs* entre eles pode comprometer a integridade do indivíduo na sua situação de escolha e/ou no futuro. Embora seja impossível excluir *a priori* a realização de *trade-offs*, dificilmente poderá ser considerado

² Cohen (2003) na síntese que faz do debate sobre a mercadorização (*commodification*) salienta que para além da natureza dos bens em confronto, ou seja do facto de pertencerem a diferentes esferas de valorização, para que a transacção seja considerada não admissível é necessário considerar também a sua dimensão expressiva, isto é, a dimensão que determina o grau de admissibilidade de um equivalente geral na relação de troca entre esses bens. Cohen reconhece ainda, tomando como exemplo o trabalho de Zelizer (1979) sobre o desenvolvimento dos seguros de vida nos EUA, que esta dimensão expressiva da transacção é algo que pode variar ao longo do tempo, dependendo também de convenções sociais. É necessário notar que o debate sobre a mercadorização se situa no plano das relações interpessoais e dos dilemas sociais, enquanto que o problema da dificuldade moral é aqui considerado no domínio dos conflitos intrapessoais. Contudo, as ligações entre as duas questões são óbvias. O facto da dimensão expressiva da transacção ser influenciada por determinados entendimentos sociais é algo também presente ao nível da escolha individual, manifestando-se na interpretação que o sujeito faz da sua situação de escolha.

como moral algum valor relativamente ao qual seja fácil encontrar uma contrapartida em qualquer outro bem³.

6.2. A distinção entre dificuldade computacional e dificuldade moral: evidência empírica

A investigação empírica em Psicologia e nas Neurociências permite caracterizar mais precisamente a distinção entre dificuldade computacional e dificuldade moral, ao sugerir que (a) os indivíduos tendem a identificar espontaneamente uma situação de dificuldade moral; (b) o confronto com essa situação tende a modificar as intenções que formam em novos contextos da acção; (c) os processos de deliberação no caso da dificuldade moral e da dificuldade computacional são distintos no sentido em que envolvem estruturas neuronais particulares; (d) a conceptualização da dificuldade moral comporta a identificação e a caracterização de diferentes tipos de dificuldade moral; (e) a identificação espontânea de diferentes tipos de dificuldade moral não é apenas válida para os sujeitos da escolha, como para os observadores dessa mesma escolha.

O comportamento em contexto de dificuldade moral

A investigação de Tetlock e colaboradores explora as reacções dos sujeitos quando confrontados com diferentes tipos de transacções: (a) transacções de rotina (*routine trade-offs*) envolvendo a atribuição de um preço/remuneração a certos bens e serviços normalmente transaccionados no mercado, como, por exemplo, a compra de bens alimentares ou o pagamento a alguém para realizar a limpeza da casa; (b) transacções tabu (*taboo trade-offs*) envolvendo a atribuição de um prémio monetário a bens e serviços que normalmente não são objecto de transacção mercantil, como, por exemplo, órgãos humanos, crianças ou a isenção do serviço militar obrigatório; e (c) transacções trágicas (*tragic trade-offs*) pondo em confronto valores igualmente importantes, constitutivos da identidade pessoal

³ Para Kant, por exemplo: “No domínio dos fins tudo tem ou preço ou dignidade. O que quer que tenha um preço pode ser substituído por qualquer outra coisa que lhe seja equivalente. O que quer que esteja acima de qualquer preço, e portanto não tenha equivalente, tem dignidade” (citado em Bowles (1998, p. 90)).

e moral dos indivíduos, como, por exemplo, quando a preservação de uma vida se opõe à de outra (Tetlock *et al.*, 2000).

Numa das experiências implementadas por Tetlock *et al.* (2000) procura-se comparar as reacções dos sujeitos relativamente a dois tipos de transacção: a transacção de rotina (*routine trade-offs*) e a transacção tabu (*taboo trade-offs*)⁴. Em relação a estes dois tipos de transacção os sujeitos têm de julgar (e pontuar numa escala de 1 a 7) estas transacções e dizer se: devem ser proibidas ou permitidas; são extremamente imorais ou extremamente morais; são razão para bastante preocupação ou não constituem de todo razão para preocupação; correspondem a situações extremamente tristes ou não correspondem de todo a situações tristes; são trágicas ou não são de todo trágicas; são extremamente ofensivas ou não são de todo ofensivas; constituem razão para raiva ou não constituem razão para tal. Os sujeitos têm ainda de dizer o que pensariam de alguém que permitisse esses tipos de *trade-offs*: se o considerariam muito irracional ou muito racional; muito cruel ou muito compassivo; completamente louco ou completamente são. É-lhes também perguntado como reagiriam se: (a) numa conversa comum fossem questionados sobre a sua perspectiva acerca do assunto (sentir-se-iam extremamente insultados ou isso não os aborreceria de todo; gostariam de terminar a conversa rapidamente ou gostariam de continuar a conversa); (b) um membro eleito representante dos estudantes recusasse financiar um grupo de estudantes que tivesse convidado alguém, favorável à comercialização de órfãos para efeitos de adopção, para uma sessão pública (muito negativamente ou muito favoravelmente) (Tetlock *et al.*, 2000).

Para além de comparar as reacções dos sujeitos a diferentes tipos de transacção, a experiência tem ainda como objectivo identificar a necessidade de reafirmação de valores importantes quando estes são comprometidos em virtude da realização de certo tipo de transacção. É assim solicitado aos sujeitos que avaliem (numa escala de 7 pontos, que vai desde o ‘não estou de todo interessado’ até ao ‘sou extremamente entusiasta’) até que ponto estariam interessados em participar na acção política de um grupo que pretende impedir a possibilidade de uma votação que pudesse legalizar a compra e a venda de direitos de adopção de órfãos. Esta

⁴ Em Tetlock *et al.* (2000) são apresentadas as outras situações que correspondem a estes dois tipos de transacção, para além dos exemplos já acima mencionados.

questão pretende assim registar as intenções dos sujeitos em relação a uma acção tendente a evitar a consideração de uma transacção tabu. Uma vez que se considera que a mera contemplação de certos *trade-offs* – as transacções tabu – pode ser moralmente corrosiva, é de esperar que os sujeitos que responderam a esta questão depois de terem sido levados a julgar este tipo de transacção manifestem uma maior disponibilidade para agir em prol da protecção de valores considerados importantes do que os sujeitos que não foram confrontados previamente com o julgamento da transacção tabu.

Os resultados da experiência mostram que a generalidade dos sujeitos reage negativamente às transacções consideradas tabu, afirmando: que este tipo de transacção espoleta neles emoções negativas; que quem as defende revela atributos de carácter negativos; que este tipo de comportamento permissivo deve ser punido⁵. A correlação entre a necessidade de reafirmação de valores importantes, através da participação na acção política tendente a impedir a votação acima referida, e a reacção negativa espoletada pelas transacções tabu é significativa apenas no caso do grupo de sujeitos que foram confrontados em primeiro lugar com transacções tabu e levados a julgá-las (*moral cleansing*).

Os resultados desta experiência desenvolvida por Tetlock *et al.* (2000) sugerem de facto que os indivíduos tendem a identificar espontaneamente uma situação de dificuldade moral. O facto mais relevante desta experiência é o dos sujeitos reagirem espontaneamente e negativamente a certo tipo de transacções – as transacções tabu –, rejeitando o seu estabelecimento, enquanto que outras transacções são aceites – as transacções de rotina. É de salientar ainda que a experiência de Tetlock *et al.* (2000) ilustra bem a noção pragmatista de escolha como processo, quando mostra que a resposta dos indivíduos à questão relativa à sua disposição para participarem na acção política tendente a impedir uma votação acerca da venda de direitos de adopção é significativamente influenciada

⁵ Verificaram-se, no entanto, algumas diferenças entre ‘grupos ideológicos’. As transacções tabu espoletaram uma reacção mais negativa nos ‘democratas liberais’, nos ‘republicanos conservadores’ e nos ‘socialistas radicais’ do que nos ‘libertários’. As únicas diferenças significativas no caso das transacções de rotina verificaram-se em relação aos ‘socialistas’ que reagem mais negativamente a este tipo de transacções do que qualquer dos outros grupos e em relação aos ‘democratas liberais’ que reagem mais negativamente a duas situações, que dizem respeito à aquisição de serviços de saúde e de protecção legal, do que os ‘republicanos conservadores’ (Tetlock *et al.*, 2000).

pelo facto de terem sido previamente confrontados com a necessidade de julgar uma transacção deste tipo.

O outro facto relevante da experiência é que o julgamento dos sujeitos às transacções tabu não envolve apenas uma dimensão emocional. A interpretação do contexto da acção mobiliza processos psicológicos que não se circunscrevem à experiência emocional do sujeito.

A outra situação experimental criada por Tetlock *et al.* (2000), relevante neste contexto, tem como objectivo comparar as reacções dos sujeitos, na posição de observadores, em relação às decisões de um hipotético director hospitalar confrontado com dois tipos de escolha – tabu ou trágica. No primeiro caso, o director hospitalar pode salvar a vida de um paciente (uma criança de cinco anos) aprovando a realização de um transplante, ou pode afectar os recursos financeiros, necessários à realização da intervenção cirúrgica, na prossecução de outros fins, como a aquisição de melhor equipamento ou aumentos salariais que permitam o recrutamento de médicos talentosos. No segundo caso, o director hospitalar é confrontado com a situação de duas crianças (uma de cinco, outra de seis anos) que necessitam de receber um transplante. Devido à situação de escassez de órgãos para a realização de transplantes, o director hospitalar terá que escolher um dos pacientes. Na experiência relatada em Tetlock *et al.* (2000), para além da natureza da transacção/escolha, é dado enfoque a outras duas variáveis: uma prende-se com o tempo de deliberação do hipotético director hospitalar, que poderá considerar a sua decisão fácil, sendo capaz de decidir rapidamente, ou que, pelo contrário, poderá encarar a sua decisão como bastante difícil, requerendo como tal muito tempo e reflexão; a outra diz respeito ao resultado da decisão do hipotético director hospitalar, que no caso da escolha tabu poderá salvar a criança ou poupar o dinheiro e utilizá-lo na satisfação de outras funções do hospital e no caso da escolha trágica poderá salvar uma criança ou a outra.

Esta experiência procura mostrar que a mesma variável – o tempo de deliberação do hipotético director hospitalar – pode ser interpretada de forma diferente, pelos sujeitos (na posição de observadores), consoante a natureza da transacção em foco. Espera-se que os sujeitos experimentais reajam negativamente, mostrando aversão, à contemplação do *trade-off* implícito na escolha tabu,

independentemente da consequência da decisão do hipotético director hospitalar. Mesmo que este aprove a realização do transplante para salvar a criança, o facto de ter consumido muito tempo na sua decisão é interpretado pelos sujeitos da experiência como um sinal revelador de que o *trade-off* foi contemplado, o que implica por si só a corrosão de um valor sagrado – a vida. No caso da escolha tabu, a expectativa dos sujeitos é que se verifique por parte do hipotético director hospitalar uma recusa liminar e imediata deste tipo de *trade-off*. No caso da escolha trágica, o facto do hipotético director hospitalar requerer muito tempo na decisão é agora interpretado pelos sujeitos da experiência como um sinal da perturbação do decisor face a uma escolha em que não existe uma alternativa que deixe de ter consequências desastrosas – uma vida contra a outra.

Nesta experiência de Tetlock *et al.* (2000), é pedido aos sujeitos experimentais que julguem a decisão do director hospitalar (numa escala de 7 pontos) de má a boa; de prudente a insensata; de positiva a negativa; de moral a imoral, e que avaliem os seus próprios sentimentos em relação a essa decisão (também numa escala de 7 pontos) de justo a injusto; de ‘não sinto de todo repugnância’ a ‘sinto repugnância’; de muito satisfeito a transtornado; de feliz a triste. Os sujeitos são também confrontados com a possibilidade do director hospitalar ser despedido ou, pelo contrário, de não ser punido em consequência da escolha realizada e convidados a emitir opinião sobre o caso. Finalmente, é perguntado aos sujeitos: (a) se, caso o director hospitalar fosse seu amigo, terminariam ou não a relação de amizade quando tivessem conhecimento da sua decisão; (b) até que ponto estariam dispostos a participar numa campanha de sensibilização quanto à necessidade do aumento da doação de órgãos (Tetlock *et al.*, 2000).

Os resultados da experiência confirmam as hipóteses avançadas. No caso da escolha tabu, o facto do hipotético director hospitalar necessitar de um tempo prolongado de deliberação é efectivamente considerado moralmente injurioso pelos sujeitos experimentais, enquanto no caso da escolha trágica, o que é considerado moralmente injurioso é a escolha fácil e rápida. Observa-se ainda que a demora na escolha é objecto de maior punição no caso tabu do que a rapidez na escolha na situação trágica. Por último, constata-se que os sujeitos se tornam mais

dispostos a participar na campanha de sensibilização para a doação de órgãos após terem observado uma situação de escolha tabu.

Os resultados desta experiência sugerem a importância da identificação e da caracterização de diferentes tipos de dificuldade moral. Um mesmo comportamento – uma escolha demorada – é julgada de forma distinta consoante os valores em presença e o contexto de escolha. O que a existência de diferentes julgamentos de uma mesma acção sugere é que os sujeitos experimentais são capazes de reconhecer diferenças na natureza da dificuldade moral envolvida na escolha. No caso da escolha tabu, a alternativa que deve ser escolhida é moralmente saliente, enquanto no caso da escolha trágica todas as alternativas acarretam consequências morais indesejáveis. A dificuldade moral envolvida na escolha é de um tipo diferente num e noutro caso. Perceber esta diferença e agir em conformidade com ela requer, no primeiro caso, que a decisão seja rápida – só uma decisão rápida permite exprimir a adesão a um valor considerado importante – e, no segundo caso, que seja lenta – a escolha entre valores igualmente importantes é de alguma forma paralisante.

Os processos neurofisiológicos da dificuldade moral

A investigação no âmbito das Neurociências tem contribuído com vários estudos que procuram identificar as estruturas neuronais associadas ao julgamento moral e a interacção existente entre as zonas cerebrais mais envolvidas no processamento das emoções e da cognição. Algumas experiências colocam em confronto situações dilemáticas não morais e morais, bem como diferentes tipos de dilema moral. Noutros casos o enfoque vai para o julgamento de diferentes situações não dilemáticas, representativas de situações desagradáveis do ponto de vista emocional mas sem conteúdo moral, desagradáveis do ponto de vista emocional e tendo conteúdo moral e neutras do ponto de vista emocional. Os vários estudos convergem na identificação de diferentes estruturas neuronais envolvidas no julgamento moral (Casebeer, 2003; Casebeer *et al.*, 2003; Greene *et al.* 2001, 2004; Moll *et al.* 2002, 2005)⁶.

⁶ Estas regiões cerebrais correspondem à do lobo frontal (mais especificamente às regiões de Broadmann 9 e 10), ao córtex orbitofrontal (regiões de Broadmann 10, 11 e 25), ao sulcus temporal superior (região de Broadmann 39), à ínsula, ao córtex do cíngulo anterior e posterior (regiões de Broadmann 24, 32 e 31), ao lobo parietal (regiões de Broadmann 7 e 40), à região pré-

Estas experiências mostram que o julgamento moral envolve a activação de diferentes áreas cerebrais, não existindo um módulo cerebral especificamente associado a esta função. É neste sentido que Casebeer (2003) escreve que o julgamento moral é um “assunto que diz respeito ao cérebro no seu todo”.

Greene *et al.* (2001) partem da distinção entre dilemas não morais e dilemas morais, dividindo estes últimos em *pessoais* e *impessoais*⁷. Nos seus estudos, os sujeitos confrontados com estas diferentes condições experimentais têm que indicar qual é a alternativa de escolha que julgam ser apropriada em cada situação que lhes é apresentada, ao mesmo tempo que são registadas imagens de ressonância magnética dos seus cérebros. A distinção aqui operacionalizada entre dilemas não morais e dilemas morais é próxima da distinção entre dificuldade computacional e dificuldade moral. De facto, os dilemas não morais da experiência de Greene *et al.* (2001) constituem instâncias de dificuldade computacional, correspondendo a situações de escolha em que as múltiplas dimensões de valor são conflituais, sem que no entanto as consequências das alternativas em presença sejam moralmente relevantes. Os dilemas morais descritos em Greene *et al.* (2001) envolvem em geral conflitos entre valores considerados importantes e até mesmo sagrados (a oposição de uma vida humana a *n* vidas). O quadro 6.1. apresenta de forma sintética alguns dos dilemas das experiências de Greene *et al.* (2001).

A experiência mostra que as várias situações dilemáticas diferem entre si quanto à intensidade emocional das reacções desencadeadas. Os resultados experimentais sugerem que a carga emocional sentida pelos sujeitos, nas situações de dilema moral, é maior do que a sentida nas situações de dilema não moral, sendo igualmente maior nas situações de dilema moral pessoal do que nas de dilema moral impessoal.

frontal dorsolateral e pré-frontal ventromediana (Adolphs, 2003; Casebeer, 2003; Casebeer *et al.*, 2003; Damásio 1994, 2003; Greene *et al.* 2001, 2004; Koenigs *et al.*, 2007; Moll *et al.* 2002, 2005). Adicionalmente, o sistema límbico que inclui várias regiões subcorticais como a amígdala, o hipotálamo, o tálamo e o prosencéfalo basal é importante no processamento de certas emoções básicas desagradáveis, como o medo e a repugnância, e das emoções morais (Adolphs, 2003; Casebeer, 2003; Casebeer *et al.*, 2003; Damásio 1994, 2003; Moll *et al.* 2002, 2005).

⁷ Em www.sciencemag.org/cgi/content/full/293/5537/2105/DC1 é feita a descrição das sessenta situações dilemáticas com que os sujeitos experimentais foram confrontados.

Tipo de dilema	Descrição	Exemplo
Dilemas não morais	Existência de conflito entre múltiplas dimensões de valor	Você tem que viajar de Boston para Nova Iorque para estar presente numa reunião marcada para as 14 horas. Tem que escolher entre viajar de comboio ou de autocarro. A hora de chegada do comboio permite-lhe ser pontual em relação à hora da reunião; a hora de chegada do autocarro que consta do horário permite-lhe estar uma hora antes do início da reunião, o que seria agradável, mas o intenso tráfego rodoviário faz com que ocasionalmente o autocarro chegue com várias horas de atraso.
Dilemas morais <i>impessoais</i>	Os valores em conflito são considerados importantes e nalgumas situações são mesmo considerados sagrados, sendo as consequências da escolha moralmente relevantes.	Você tem um pequeno negócio. Ocorre-lhe que poderá reduzir os impostos a pagar se as suas despesas de consumo forem declaradas como tratando-se de despesas relacionadas com o funcionamento do seu negócio.
Dilemas morais <i>personais</i>	Os valores em conflito são considerados sagrados. A escolha, que envolve a arbitragem entre estes valores, implica uma acção directa e deliberada do agente, com consequências que são sempre moralmente indesejáveis ⁸ .	Um comboio que segue descontrolado irá embater contra cinco trabalhadores que estão sobre os carris, provocando-lhes a morte, caso o seu curso não seja desviado. Você está numa ponte sobre os carris entre o comboio e os cinco trabalhadores. Próximo de si, em cima da ponte, está um outro indivíduo de estatura muito grande. A única forma de salvar os cinco trabalhadores é atirar este indivíduo da ponte para cima dos carris de modo a sustar o avanço do comboio. O indivíduo morrerá, mas os cinco trabalhadores serão salvos.

Quadro 6.1. – Dilemas não morais e diferentes tipos de dilema moral (Greene *et al.* (2001))

Da observação das imagens de ressonância magnética, Greene *et al.* (2001) concluem que nas situações de dilema moral pessoal existe maior actividade cerebral em zonas geralmente associadas ao processamento das emoções sociais e/ou morais. A figura 6.1. abaixo apresenta estas regiões cerebrais, isto é, as regiões do lobo frontal (mais especificamente as regiões de Broadmann 9 e 10), do sulcus temporal superior (região de Broadmann 39) e do córtex do cíngulo

⁸ *Me hurt you*” é a designação que aparece na literatura para as violações morais pessoais (Greene *et al.*, 2001, 2002, 2004). Este tipo de violação moral refere-se a ofensas corporais, infligidas num indivíduo em particular ou num conjunto de indivíduos em consequência da acção directa e deliberada do sujeito. Esta distinção não é no entanto consensual como é possível ver em Nichols *et al.* (2006).

posterior (região de Broadmann 31). Por outro lado, as áreas cerebrais associadas com a memória de trabalho, mais especificamente as do lobo frontal (região de Broadmann 46) e as do lobo parietal (regiões de Broadmann 7 e 40), mostram uma maior actividade nas condições de dilema moral impessoal e de dilema não moral. Finalmente, as regiões cerebrais correspondentes ao sulcus temporal superior (região de Broadmann 39 bilateral), ao lobo frontal (região de Broadmann 46) e ao lobo parietal (regiões de Broadmann 7 e 40) não exibem diferenças significativas de actividade entre as condições de dilema moral impessoal e de dilema não moral (Greene *et al.* 2001, 2002).

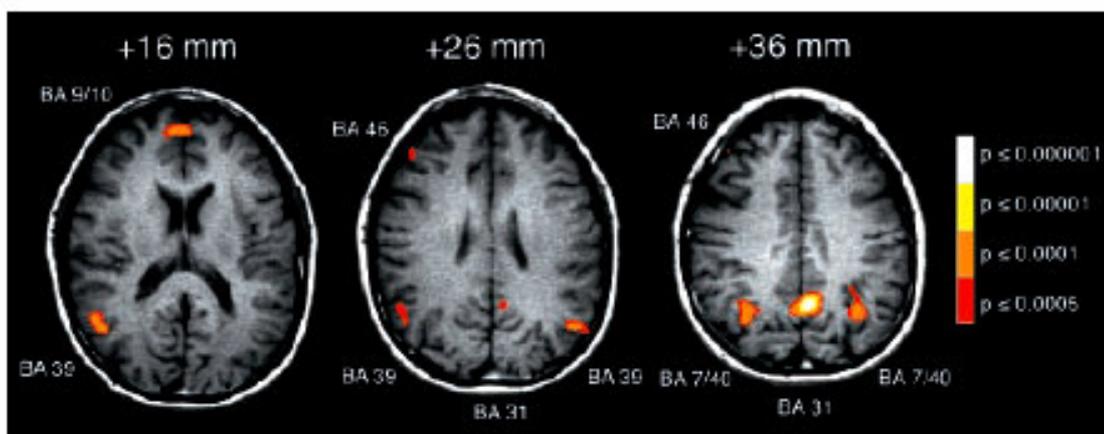


Figura 6.1. – A figura mostra a existência de diferenças de actividade em áreas cerebrais em relação às várias condições experimentais: dilema moral pessoal, dilema moral impessoal e dilema não moral. A análise estatística utilizada foi a da variância (ANOVA) e as zonas coloridas dizem respeito aos vários níveis de significância registados (retirado de Greene *et al.*, 2001).

A experiência de Greene *et al.* (2001) mostra que as diferenças entre dificuldade computacional e dificuldade moral e entre diferentes tipos de dificuldade moral têm suporte ao nível das diferentes estruturas neuronais que são activadas. Porém, enquanto os dilemas morais pessoais se distinguem claramente dos dilemas morais impessoais e dos dilemas não morais, a distinção entre os dilemas morais impessoais e os dilemas não morais é mais difícil estabelecer a partir da observação experimental.

A experiência de Greene *et al.* (2001) revela ainda interessantes diferenças no tempo de resposta exibido pelos sujeitos. Os resultados experimentais mostram que na situação de dilema moral pessoal os sujeitos que julgaram como apropriada

uma acção que desencadeia uma reacção emocional negativa (isto é, os que consideraram apropriado lançar o indivíduo sobre os carris com o objectivo de fazer parar o comboio para salvar os cinco trabalhadores) exibem um maior tempo de resposta do que a maioria dos sujeitos que consideraram essa alternativa desapropriada. Esta diferença de tempo de resposta não é encontrada nas outras condições (dilema moral impessoal e dilema não moral).

No artigo de 2004, Greene *et al.* têm como objectivo explorar as razões subjacentes a esta diferença de tempo de resposta. A experiência implementada aprofunda ainda mais a identificação e a caracterização de diferentes tipos de dificuldade moral, distinguindo entre situações de dilema moral pessoal fácil e difícil. A hipótese que se procura testar é que o maior tempo de resposta característico deste último tipo de dilemas resulta do conflito entre o que o critério ‘utilitarista’ dita, e a repulsa suscitada pela contemplação da intervenção pessoal na execução da acção que esse critério determina⁹, para as pessoas inclinadas a fazer prevalecer o critério ‘utilitarista’. A hipótese é corroborada pela observação, nestas situações, de uma maior actividade cerebral em zonas que estão associadas ao controlo de conflitos cognitivos e aos processos de raciocínio abstracto¹⁰, a par com a existência de actividade cerebral significativa nas estruturas neuronais mais relacionadas com o processamento das emoções sociais e/ou morais (ver figura 6.2.).

Este padrão de actividade cerebral não é encontrado quando se trata dos dilemas morais pessoais fáceis, em que a reacção emocional negativa e o julgamento moral que se faz da acção são concordantes. Nestas situações, o tempo de resposta é relativamente rápido, sendo menor a actividade das estruturas neuronais que se relacionam mais directamente com a existência de conflito cognitivo e com processos de raciocínio abstracto.

⁹ Um dos exemplos trágicos evocado é o de um grupo que está a procurar ocultar-se de uma perseguição nazi e que integra uma criança que a qualquer momento pode chorar.

¹⁰ Estas estruturas neuronais correspondem ao córtex do cíngulo anterior (região de Broadmann 32), ao córtex do cíngulo posterior (regiões de Broadmann 23 e 31), ao lobo parietal (regiões de Broadmann 7 e 40) e à região pré-frontal dorsolateral (regiões de Broadmann 10 e 46) (Greene *et al.*, 2004).

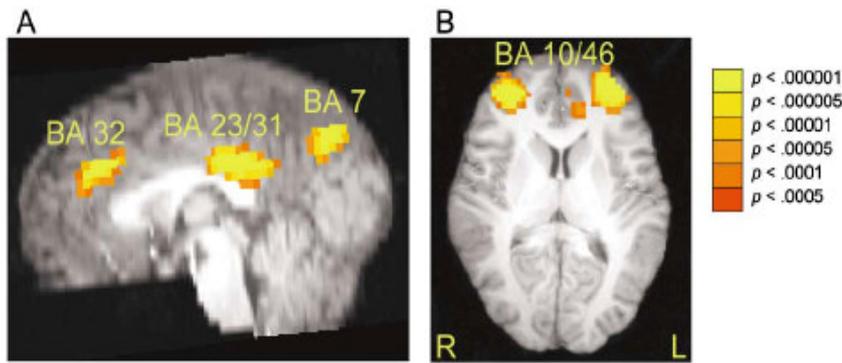


Figura 6.2. – A figura assinala as regiões cerebrais que exibem um aumento de actividade significativa no caso dos dilemas morais pessoais difíceis relativamente aos dilemas morais pessoais fáceis. Os painéis A e B correspondem a diferentes perspectivas cerebrais obtidas por técnica de imagem de ressonância magnética (retirado de Greene *et al.* 2004).

A experiência de Greene *et al.* (2004) mostra como a produção de um julgamento sobre a alternativa escolhida depende de vários processos psicológicos e neuronais concorrentes, designadamente, a tomada em consideração das consequências da acção, a participação de processos de controlo de conflitos cognitivos e de raciocínio abstracto e o tipo de reacção emocional que é espoletada. No caso dos dilemas morais pessoais difíceis, a participação destes diferentes processos torna-se mais manifesta, dada a maior concorrência e até certo ponto a tensão que se estabelece entre eles; se, por um lado, a perspectiva ‘utilitarista’ faz julgar apropriada esta acção, por outro lado, a sua realização gera uma reacção emocional negativa, o que requer uma maior actividade cerebral dos mecanismos de controlo de conflitos cognitivos e de raciocínio abstracto para que essa acção possa ter lugar.

Koenigs *et al.* (2007) partem destas condições experimentais, procurando implementá-las num grupo de indivíduos que se subdivide em três categorias: indivíduos que apresentam lesões ao nível do córtex pré-frontal ventromediano, indivíduos são do ponto de vista neurológico e indivíduos com lesões neurológicas noutras áreas do cérebro. É objectivo dos autores encontrar uma relação causal, ou pelo menos uma relação mais estreita, entre estruturas neuronais associadas ao processamento de emoções sociais e o julgamento moral. O objectivo dos autores é corroborado quando encontram diferenças significativas entre os pacientes com lesões no córtex pré-frontal ventromediano e as outras duas categorias de indivíduos apenas no caso das situações de dilema moral

peçoal, o que indica que aquela estrutura neuronal tem um papel determinante no tipo de julgamento moral que é formulado. De facto, na condição de dilema moral pessoal, observou-se um maior número de pacientes com lesões no córtex pré-frontal ventromediano a responder afirmativamente ao dilema, revelando assim um tipo de julgamento ‘utilitarista’. Os outros resultados obtidos quanto à diferença de tempo de resposta entre as situações de dilema moral pessoal fácil e difícil vão de encontro aos resultados de Greene *et al.* (2004).

Os resultados experimentais de Greene *et al.* (2001, 2002, 2004) são convergentes com as conclusões do trabalho de Tetlock *et al.* (2000), onde uma mesma variável – o tempo de deliberação de um hipotético decisor – é interpretada de forma diferente consoante o tipo de situação dilemática em foco. As experiências tomadas no seu conjunto sugerem que: (a) quando existe uma alternativa que é saliente do ponto de vista da sua adequabilidade moral e esta saliência é emocionalmente ratificada, o tempo de resposta é curto; (b) quando todas as alternativas têm consequências indesejáveis do ponto de vista moral e emocional ou (c) quando um critério ‘utilitarista’ colide com uma reacção emocional espontânea, o tempo de deliberação é longo. A experiência de Tetlock *et al.* (2000) mostra que esta é precisamente a expectativa de indivíduos situados na posição de observadores.

Em suma, os resultados experimentais de Greene *et al.* (2001, 2002, 2004) sugerem, por um lado, que a distinção entre dificuldade computacional e dificuldade moral tem contrapartida em termos de padrões de actividade cerebral particulares e, por outro lado, que a verificação de um maior tempo de resposta, associado às situações de dilema moral pessoal difícil, é revelador da importância de se distinguirem diferentes tipos de dificuldade moral. Estes resultados em conjunto com os de Koenigs *et al.* (2007) confirmam ainda que a distinção entre dificuldade computacional e dificuldade moral não tem correspondência em termos de uma separação entre processos cognitivos e emoções. O conflito que se estabelece entre a avaliação das diferentes alternativas de escolha, nas situações de dilema moral pessoal difícil, envolve quer regiões cerebrais associadas ao processamento das emoções, quer regiões associadas ao controlo de conflitos cognitivos e aos processos de raciocínio abstracto. O estudo de Koenigs *et al.*

(2007) sugere, em particular, que os indivíduos com lesões em regiões cerebrais que são críticas do ponto de vista das emoções sociais são precisamente os que de alguma forma mais facilmente colapsam os vários valores em confronto num cálculo ‘utilitarista’.

6.3. Cognição, emoções e simpatia

A investigação das Neurociências sugere, como já foi referido no ponto anterior, que as distinções a operar entre os diferentes tipos de dificuldade não passam pela simples atribuição da dificuldade moral ao domínio das emoções. Em todos os tipos de dificuldade, incluindo a moral, existe um elemento cognitivo. Pode mesmo admitir-se que este elemento cognitivo, em algumas circunstâncias, desempenha uma função reguladora dos estados emocionais (Greene *et al.*, 2001, 2002, 2004). É também possível argumentar, na senda de autores como de Sousa (2001) e Nussbaum (2001), que as emoções contêm em si mesmas um elemento cognitivo – são elas que de certa forma nos revelam o valor dessas coisas. Por sua vez, a ideia genérica de que os estados emocionais intervêm no processo de tomada de decisão parece ser relativamente consensual, se bem que, como referem Sanfey *et al.* (2004), existam muitas questões em aberto quanto ao modo como as emoções influenciam esse processo.

A relação existente entre os domínios da cognição e das emoções no julgamento moral e no processo de tomada de decisão é crítica na literatura das Neurociências. Segundo Moll *et al.* (2005), certas abordagens, como a de Greene *et al.* (2001, 2002, 2004) aqui apresentada, caracterizam-se por privilegiarem uma função de controlo e inibição das respostas emocionais atribuída aos processos cognitivos. No artigo de 2004, Greene *et al.* reconhecem que a distinção entre emoção e cognição, apesar de poder ser conceptualmente útil, não é consensual, o que se torna evidente pelo facto de certas estruturas neuronais¹¹, que pertencem a regiões cerebrais habitualmente associadas ao processamento das emoções, mostrarem uma actividade significativa em situações que mobilizam mais fortemente processos de controlo de conflitos cognitivos e de raciocínio abstracto,

¹¹ É o caso do córtex do cíngulo posterior (regiões de Broadmann 23 e 31)(Greene *et al.*, 2004).

como é o caso dos dilemas morais pessoais difíceis. A abordagem de Moll *et al.* (2005) e a hipótese dos marcadores somáticos (Damásio, 1994, 2003) sublinham antes o carácter integrado dos processos cognitivos e emocionais, dando especial relevo ao facto do comportamento social e das emoções sociais e/ou morais dependerem da activação e da participação coordenada de diferentes regiões cerebrais, como é o caso das estruturas neuronais que integram o córtex pré-frontal, e que estão associadas ao processamento de informação e à representação de resultados de longo prazo, e das estruturas límbicas, directamente relacionadas com certas emoções como a tristeza, ou a felicidade.

O último aspecto a salientar é que as diferentes regiões cerebrais associadas ao julgamento moral também participam noutros processos, relacionados com o exercício mais genérico das funções de regulação do organismo: estabelecimento de padrões comportamentais de aproximação ou de aversão e comportamento social em geral. Muitas destas estruturas neuronais sustentam a capacidade de representação de estados mentais de outros indivíduos e de inferência sobre as suas crenças e intenções (*theory of mind*)¹². Vários estudos (Berthoz *et al.*, 2002; Decety *et al.*, 2003; Frith *et al.*, 2001; Gallagher *et al.*, 2003; Gallese *et al.*, 1998; McCabe *et al.*, 2001; Rilling *et al.*, 2004) têm referido a importância destas estruturas em termos da percepção das intenções do(s) outro(s) em situações, por exemplo, de violação de normas sociais, da capacidade de sentir simpatia pelo(s) outro(s) e do comportamento cooperativo. Certas estruturas neuronais activadas quando estamos na posição de observadores externos da acção de outrem são também activadas quando nós próprios realizamos essa acção. Estas estruturas designadas por neurónios espelho (*mirror neurons*) estão por certo ligadas à capacidade que temos de representar os estados mentais de outros indivíduos.

Segundo Casebeer *et al.* (2003), em termos de actividade cerebral, a distinção entre o julgamento moral e outras formas de julgamento que dizem respeito a assuntos correntes quase que poderia considerar-se arbitrária, não se desse o caso do julgamento moral incidir geralmente sobre domínios relacionados com a

¹² É o caso do lobo frontal (mais especificamente as regiões de Broadmann 9 e 10), da parte mais anterior do córtex do cíngulo anterior (região de Broadmann 32), do sulcus temporal superior (região de Broadmann 21 e 39) e do lobo parietal (região de Broadmann 40) (Berthoz *et al.*, 2002; Decety *et al.*, 2003; Frith *et al.*, 2001; Gallagher *et al.*, 2003; Gallese *et al.*, 1998; Greene *et al.*, 2002; Rilling *et al.*, 2004).

interacção social, mobilizando as estruturas neuronais associadas à capacidade de representar os estados mentais de outros indivíduos. Este aspecto é crucial: os processos de deliberação em contexto de dilema moral envolvem, invariavelmente, estruturas neuronais relacionadas com o comportamento social, mais especificamente, com a capacidade de representar e inferir estados mentais alheios. Isto significa que mesmo quando o objecto de julgamento são as acções próprias há estruturas neuronais envolvidas que coincidem com as que são mobilizadas para a representação de estados mentais alheios – um resultado que, por outras palavras, está contido na noção de que o julgamento moral das próprias acções envolve sempre a capacidade por parte do indivíduo de assumir um ponto de vista exterior a si próprio e imparcial. Em contexto de dificuldade moral, o indivíduo é espectador de si próprio no teatro imaginativo de que fala Dewey.



A investigação desenvolvida no âmbito da Psicologia e das Neurociências permite caracterizar de forma mais precisa a distinção entre dificuldade computacional e dificuldade moral de que partimos. Em primeiro lugar, esta investigação mostra que os sujeitos operam espontaneamente uma distinção entre dilemas morais e dilemas não morais e entre diferentes tipos de dilema moral. Em segundo lugar, a contemplação de situações de dilema moral tende a provocar uma modificação das intenções dos sujeitos quanto à sua acção em contextos futuros. Em terceiro lugar, a investigação mostra também que estas distinções têm suporte em processos neurofisiológicos diferenciados. Em quarto lugar, os resultados experimentais sugerem ainda que a consciência da diferença entre situações dilemáticas diz respeito não só aos agentes directamente envolvidos na escolha, como aos observadores da acção. De facto, os observadores podem interpretar um mesmo sinal (por exemplo, o tempo de duração de um processo de deliberação) de modo diferente consoante o tipo de dilema em causa.

Operada a distinção entre dificuldade computacional e dificuldade moral restam duas questões: a primeira refere-se à relevância da dificuldade moral “nos assuntos correntes da vida” a que Marshall remetia a Economia, e a segunda relaciona-se com o modo como os indivíduos lidam com as situações de dificuldade moral que frequentemente enfrentam.

Relativamente à primeira questão, uma das limitações da investigação da Psicologia e das Neurociências aqui descrita relaciona-se com o facto de esta tender a recorrer a situações dilemáticas extremas. Como Moll *et al.* (2005, p. 803) referem “os julgamentos morais em situações extremas e pouco familiares, tais como as existentes nos dilemas morais clássicos, proporcionam formas interessantes de exploração de pontos de vista filosóficos, mas dificilmente podem ser tomados como *proxy* de raciocínios morais de todos os dias”. Os mesmos autores advogam uma extensão da investigação das Neurociências a estes tipos de dilema moral mais familiares e quotidianos. Igualmente interessante para o estudo dos processos de deliberação em contexto de dificuldade moral seria a extensão destas experiências a situações de interacção real, não hipotéticas. Face à ausência de resultados de investigação que permitam uma reflexão mais aprofundada sobre este tipo de situações de escolha, é necessário avançar no sentido de explorar e discutir as razões que nos levam a crer que a dificuldade moral é relevante mesmo para o tipo de fenómenos que a economia quer compreender. É o que faremos no capítulo que se segue.

Capítulo 7

O Colapso da Indiferença Moral

Os resultados da investigação desenvolvida no âmbito da Psicologia e das Neurociências anteriormente referidos mostram que os sujeitos tendem a identificar espontaneamente as situações de dilema moral e a distinguir entre diferentes tipos de dilema moral, tendo estas distinções suporte em processos neurofisiológicos diferenciados. Quer os sujeitos da escolha, quer os observadores têm consciência destas diferenças. Por sua vez, o confronto dos sujeitos com situações de dilema moral tende a modificar as intenções que formam quanto à sua acção em novos contextos. Estes resultados empíricos dizem no entanto respeito quase sempre a situações dilemáticas extremas. Coloca-se assim a dúvida acerca da relevância da dimensão moral da dificuldade da escolha para a Economia, assumindo que esta disciplina se refere, como dizia Marshall, aos “assuntos correntes da vida”.

Esta questão remete de novo para a análise da relação entre comportamento económico e moralidade e para as formas que esta relação foi assumindo ao longo do tempo na Economia. Verifica-se então que com o relaxamento dos

pressupostos respeitantes à informação dos intervenientes nas transacções e à natureza pública ou privada dos bens, a moralidade se insinuou na análise e no próprio léxico da economia neoclássica¹. Como veremos no primeiro ponto deste capítulo, a moralidade é aqui encarada como um “lubrificante” que permitiria minorar as consequências das ‘falhas de mercado’, como um regulador social que interviria para ultrapassar conflitos interpessoais. Noutra perspectiva, a discutir no segundo ponto, alguns autores neoclássicos têm-se vindo a interessar pela moral, desta vez não como “lubrificante”, mas como atrito de algumas transacções mercantis. Em qualquer dos casos, o aspecto intrapessoal – a dificuldade da escolha – é ignorado nos debates neoclássicos.

Este capítulo tem como objectivos superar as visões funcionalistas ou instrumentais da moral e mostrar que a economia, mesmo quando é conceptualizada como espaço de interacção mercantil, não é um domínio imune à moral. No terceiro e último ponto que discute a relação dos indivíduos com a norma à luz do reconhecimento dos conflitos intrapessoais, procurar-se-á mostrar precisamente que até nos “assuntos correntes da vida” é possível experimentar a dificuldade moral e que esta dificuldade é relevante para entender o que se passa mesmo nesse domínio da vida.

7.1. A moral como “lubrificante social”

O reconhecimento de que a adesão a um conjunto de obrigações normativas constitui uma pré-condição das transacções inter-individuais, quer se realizem nos mercados, quer se realizem fora deles, é, para a teoria económica neoclássica, importante apenas nas situações que se afastam do contexto de mercados concorrenciais caracterizados por relações anónimas. Nesta perspectiva, a moral funcionaria como um “lubrificante”, como um regulador social que interviria para resolver os problemas de coordenação interpessoal, minorando as consequências das ‘falhas de mercado’. Segundo Arrow (1974, p. 20), em condições competitivas perfeitas: “O indivíduo não tem de se preocupar com os efeitos sociais das suas acções. Se neste sistema faz alguma coisa que afecta outrem, terá

¹ Veja-se por exemplo a expressão “moral hazard”.

de pagar um preço. Se desvia recursos que poderiam ser utilizados por outros, terá consciência disso pelo preço que terá de pagar; mas além disso não terá que tomar os outros em consideração enquanto indivíduos. Os outros são compensados pelo preço que ele tem de pagar”. O preço enquanto um equivalente geral das trocas é, nas condições a que Arrow (1974) se refere, a contrapartida de todos os valores e o dinheiro o cimento de todo o tipo de relações sociais.

Como viria a tornar-se claro, a noção de mercado concorrencial implica, entre outras condições, informação perfeita e completa, nomeadamente, a existência de contratos totalmente especificados e a possibilidade de monitorização perfeita do comportamento individual. Além disso, esta noção implica também que as acções não têm consequências que não são pagas ou não beneficiam quem as pratica, isto é, a inexistência de externalidades.

O reconhecimento de que os problemas de informação e as externalidades não constituem aberrações, mas antes integram as condições normais do funcionamento dos mercados, foi levando os economistas a abordar seriamente as consequências do relaxamento destes pressupostos. Em consequência, a natureza problemática das relações inter-individuais e o elemento moral nestas relações foi emergindo no discurso da Economia, primeiro no quadro, ou nas fronteiras, do próprio discurso neoclássico – como pode ser ilustrado por alguns dos artigos mais influentes de Arrow e de Akerlof – e depois já fora deste quadro, como, por exemplo, no trabalho de Bowles.

Em 1963, Arrow no artigo denominado *Uncertainty and the Welfare Economics of Medical Care* discutia as especificidades da “indústria de cuidados médicos” sem perder de vista a possibilidade de generalização desta análise a muitas outras actividades profissionais. Nesse texto reconhecia que, quando a posição dos indivíduos em relação à informação é assimétrica e na ausência de um seguro “ideal”, a coordenação das decisões dos agentes, mais precisamente das suas decisões de compra e venda, depende da possibilidade de convergência das expectativas destes agentes quanto ao comportamento da outra parte na transacção. Esta convergência seria tanto mais improvável quanto menos inequívocos fossem os sinais que transmitem informação sobre as estratégias dos agentes e as suas intenções subjacentes. Arrow (1963) considerava que se em

contextos como este os agentes se comportassem da forma que a teoria neoclássica prediz ou prescreve, o resultado social seria ineficiente. Nestas condições, segundo Arrow (1963), é necessário reconhecer não só as limitações do sistema de preços como mecanismo coordenador das decisões dos agentes, como a importância de relações não mercantis (pessoais e familiares) caracterizadas por um menor grau de incerteza, isto é, por um maior grau de confiança.

Para Arrow (1963), a relação entre médico e paciente deve ser necessariamente baseada na confiança, o que depende da aceitação de um conjunto de restrições éticas por parte do médico. Estas restrições exigiriam, em particular, que o lucro fosse abandonado como o objectivo que regula a prática médica, dando lugar, enquanto princípio orientador das escolhas e das acções, ao bem-estar do paciente. Segundo o autor, “o médico não pode agir, ou pelo menos parecer agir, como se estivesse a maximizar o seu rendimento em cada momento do tempo. Como sinal a transmitir ao comprador das suas intenções em agir tão completamente quanto possível a seu favor, o médico evita o estigma óbvio da maximização do lucro” (Arrow, 1963, p. 965). Arrow acrescenta ainda que o comportamento negocial “seria incompatível, não em termos lógicos, mas certamente em termos psicológicos, com relações de confiança. (...) A própria palavra, “lucro”, é um sinal que nega as relações de confiança” (Arrow, 1963, p. 965). Evocar outra motivação para a acção que não fosse o bem-estar do paciente seria contaminar e corromper a relação de confiança entre médico e paciente.

Em 1970, Akerlof no artigo intitulado *The Market for “Lemons”: Quality Uncertainty and the Market Mechanism* vinha mostrar que os problemas de informação e incerteza são mais generalizados do que Arrow (1963) supunha, bastando ter em conta para se chegar a essa conclusão que os bens transaccionados não são homogéneos do ponto de vista da qualidade. Estas diferenças de qualidade, que podem ser conhecidas dos vendedores, são muitas vezes dificilmente identificáveis pelos compradores, verificando-se assim uma situação de assimetria de informação e de incerteza para o comprador, semelhante à de Arrow (1963). É claramente o que se passa no mercado dos automóveis em segunda mão que serve de exemplo no artigo de Akerlof (1970).

Na situação analisada por Akerlof (1970), por ele designada de selecção adversa, face à incerteza perante a qualidade do objecto da transacção os compradores recorrem a uma estatística de mercado, por exemplo, a qualidade média dos produtos. No entanto, existem necessariamente produtos de melhor e de pior qualidade e diferenças de preços entre eles. Mas como os compradores atribuem a qualidade média a todos os produtos, os de qualidade superior, necessariamente mais caros, terão mais dificuldades de escoamento no mercado e os vendedores terão incentivo em comercializar produtos de pior qualidade. O resultado seria a redução do nível médio de qualidade dos bens transaccionados e a contracção do mercado, no limite, até à sua extinção.

Akerlof (1970) apercebe-se claramente de que na situação de selecção adversa está implícito um problema moral. A selecção adversa exprime “os custos da desonestidade” (Akerlof, 1970, p. 488): se os vendedores de automóveis em segunda mão fossem honestos, isto é, se fornecessem informação verdadeira sobre a qualidade do automóvel em segunda mão e se os compradores os reconhecessem como tal, a situação acima descrita não ocorreria. É porque se assume que nem sempre o são que o mercado falha. A reposição da eficiência do mercado depende para Akerlof (1970) da intervenção governamental ou da existência de instituições de suporte, como garantias pós-venda, marcas e licenças. Mas depende também, em última análise, de “garantias informais não escritas”, que do seu ponto de vista são “pré-condições do comércio e da produção” (Akerlof, 1970, p.500).

Em Arrow (1963, 1974) e Akerlof (1970), a moral é evocada no momento em que o mercado falha – em situações de incompletude contratual. No caso da relação entre médico e paciente, a assimetria de informação que a caracteriza e a impossibilidade do paciente monitorizar por completo o comportamento do médico é o que torna necessário o estabelecimento de relações de confiança e a observância de normas éticas por parte do médico. Para Arrow (1963), uma situação semelhante ocorreria muitas vezes no caso da prestação de serviços especializados. Para Akerlof (1970), as assimetrias de informação seriam ainda mais frequentes, existindo potencialmente em todos os casos em que as diferenças de qualidade dos produtos não são imediatamente observáveis pelos compradores. Isto significa que, para ambos os autores, existem relações económicas cuja

manutenção depende da confiança e da tomada em consideração de dimensões normativas por parte dos agentes. A existência e o carácter duradouro deste tipo de relações seriam um sinal de que a confiança e os constrangimentos normativos existem de facto.

A moralidade é assim vista, para utilizar o termo de Arrow (1974), como um “lubrificante social”. Na abordagem destes autores, mantém-se a referência a um domínio, isolado de todos os outros domínios da acção humana, que se caracteriza por relações mercantis ideais ou puras, onde as considerações normativas e a moral não têm qualquer relevância. Estas dimensões só adquirem importância em situações que se afastam do modelo de referência ideal. Deste ponto de vista, a moral existe como um resíduo ou um suplemento cuja ‘função’ é garantir a eficiência do mercado. Arrow (1974, p. 26) chamando a atenção para a importância de “instituições invisíveis: os princípios da ética e da moralidade”, sugere que tomemos estes princípios como “acordos, conscientes ou em muitos casos inconscientes, realizados para garantir benefícios mútuos [...que...] as sociedades na sua evolução desenvolveram (...) e são necessários para a sobrevivência da sociedade ou pelo menos contribuem muito para a eficiência do seu funcionamento”.

É claro que, em comparação com os marginalistas britânicos, a posição destes autores reconhece de uma forma muito mais aberta que os mercados em contextos reais funcionam de forma impura e que a maioria das relações contratuais se caracteriza por algum grau de incompletude. Segundo o próprio Arrow (1963, p. 941), o modelo de equilíbrio é apenas “uma norma que os economistas habitualmente usam”, o que significa que este autor não considera que os mercados tal qual existem sejam o referente empírico do modelo de equilíbrio geral. O território de *indiferença moral* se existe é apenas como uma norma para os economistas – uma norma que os obriga a remeter para a margem as capacidades morais dos seres humanos. Característico destas abordagens de Arrow e Akerlof, que se situam na fronteira do admissível no quadro do núcleo duro neoclássico, é o facto de se admitir que existem dimensões normativas a considerar no âmbito das relações económicas, preservando ao mesmo tempo a ontologia dos agentes estabelecida por aquele núcleo duro – os agentes continuam

a ser vistos como maximizadores da utilidade, eventualmente sujeitos a uma restrição ética. A restrição ética é apenas aqui um pressuposto auxiliar.

Tudo isto não significa no entanto que Arrow (1974) não tenha consciência das dificuldades que os agentes necessariamente experimentam na escolha. Isto torna-se claro quando identifica uma tensão entre a satisfação individual e a consciência social e conclui que “[a] racionalidade e a antecipação do futuro são de facto capazes de gerar hesitação e dúvida; o mesmo acontecendo com a consciência, o respeito pelos outros, a sensação de vago respeito por consequências distantes e imprevistas que nos podem preocupar” (Arrow, 1974, p. 29). Em suma, com Arrow e Akerlof, entre outros, a economia neoclássica deixou de poder ignorar as dimensões normativas. O seu propósito é agora procurar acomodá-las sem que isso altere nenhum dos seus pressupostos fundamentais.

Para Bowles (2004), que de certa forma se situa já para lá das fronteiras do paradigma neoclássico, num domínio que designa de economia pós-walrasiana, a natureza incompleta dos contratos não constitui uma excepção, mas antes a regra na maior parte das transacções e das relações económicas. Para ele, os contratos são em geral incompletos porque: (a) é impossível prever a ocorrência de todos os estados futuros possíveis e em consequência especificar a acção apropriada em cada um deles; (b) é difícil quantificar e descrever muitos bens e serviços que são objecto de transacção; (c) o sistema judicial é incapaz de garantir o total cumprimento dos contratos. Analisando as consequências negativas da incompletude contratual no quadro das relações agente-principal, constata que elas são frequentemente compensadas pelas qualidades morais intrínsecas dos seres humanos – a honestidade e o respeito pelas promessas feitas. O reconhecimento mútuo das capacidades morais pode mesmo levar os indivíduos a preferirem contratos incompletos, mesmo em circunstâncias em que seria possível celebrar contratos mais especificados. Mais ainda, a tentativa de especificar os contratos pode ter um impacto negativo em termos de eficiência

Para Bowles (2004), as preferências são endógenas, o que significa que os agentes evocam diferentes valores conforme o contexto de interacção. Enquanto em situações de completude contratual é de esperar um tipo de comportamento

semelhante ao do *homo oeconomicus*, em situações de incompletude verifica-se uma maior adesão do agente a um conjunto de normas sociais e/ou regras morais.

O grau de incompletude dos contratos está assim relacionado com os níveis de confiança e reciprocidade existentes num dado grupo. Por um lado, a adesão a normas morais é favorecida por situações onde as transacções envolvem contratos incompletos e a estrutura de interacção permite o estabelecimento de relações pessoais duradouras e a reciprocidade. Por outro lado, quando a adesão às normas morais é reduzida os indivíduos procuram estabelecer contratos mais completos. Como refere o autor, “onde os contratos são completos, existe pouca razão económica para estarmos preocupados com as características psicológicas ou os compromissos morais do nosso parceiro na troca” (Bowles, 2004, p. 257). Só quando os contratos são incompletos é que estas dimensões ganham relevância.

Apesar de Bowles (2004) contribuir para acentuar a importância das dimensões normativas no funcionamento dos mercados, a sua análise continua a ser subsidiária de uma perspectiva que concebe a moralidade como um mecanismo de redução da incerteza, facilitador das transacções. Nesta perspectiva, a moral continua a ser apenas um instrumento da eficiência.

Além disso, também para Bowles (2004), o reconhecimento da importância da moral não implica nenhuma revisão substancial da ontologia dos agentes, pelo que se limita a alargar a noção neoclássica de preferência para nela incluir uma “mistura heterogénea”² e a estabelecer a sua endogeneidade. O agente racional continua a maximizar as preferências agora modificadas, sem incorrer em dilemas ou dificuldades decorrentes da incomensurabilidade e do conflito de valores.

Reconhecendo a relevância económica da moral, estas análises detêm-se no aspecto interpessoal da relação – o conflito entre os interesses individuais e o interesse social – ignorando o nível intrapessoal de conflito. As normas sociais e/ou as regras morais procuram garantir o alinhamento dos vários interesses

² Incluindo: “gostos (predilecções e aversões alimentares, por exemplo), hábitos, emoções (como vergonha ou a raiva) e outras reacções viscerais (como o medo), o modo como os indivíduos constroem as situações (ou, mais estritamente, o modo como enquadram a decisão), os compromissos (como as promessas), as normas socialmente impostas, as propensões psicológicas (para a agressão, a extroversão, e outras propensões semelhantes) e as relações afectivas com os outros” (Bowles, 2004, p. 99).

particulares com o interesse geral no pressuposto de que ao nível intrapessoal o conflito entre as diferentes dimensões de valor relativas aos vários cursos de acção alternativos é inexistente ou é automaticamente resolvido pela própria escolha.

Bowles (2004) vê a sociedade como um palco de conflitos interpessoais entre indivíduos representativos de diferentes padrões de preferências – o racional egoísta, o reciprocador,... A esta visão é possível opor uma outra em que os próprios indivíduos que interagem são plurais, divididos entre as diferentes dimensões de valor das alternativas de escolha. Na realidade, o médico ou o vendedor de automóveis, de Arrow e Akerlof, estão em tensão permanente entre a via do seu interesse imediato e a do seu compromisso ético. A resolução deste conflito *é* a deliberação.

7.2. A moral como atrito das transacções no mercado

A par da visão da moral como “lubrificante social”, a economia neoclássica comporta uma outra visão da moral como factor que restringe a extensão das transacções mercantis a novos domínios de bens e de relações sociais cuja provisão, manutenção e/ou utilização é normalmente vista como pertencendo a esferas não mercantis. Nesta perspectiva, a moral limita a expansão do mercado, actuando como atrito, ao ponto de poder bloquear certas transacções mercantis interindividuais. Roth (2007, p. 38) salienta que a “reprovação de certos tipos de transacção pode constituir uma restrição real dos mercados e do modo como eles são desenhados, tão real como as restrições impostas pela tecnologia e pelos requisitos de incentivos e eficiência”.

Roth (2007) identifica vários casos de transacções bloqueadas, isto é, transacções que no passado foram, ou que hoje são, objecto de reprovação. As transacções identificadas vão desde o comércio de órgãos para transplante, à escravatura, à discriminação laboral com base em raça, género ou outra dimensão pessoal, à adopção, à prostituição, ao pagamento de juros associados a empréstimos, às emissões de licenças de poluição, ao comércio de álcool e de outros estupefacientes e ao comércio de votos. Roth (2007) relativiza estas interdições acentuando o óbvio: as reacções de condenação a estas transacções variam de um

contexto para outro e ao longo do tempo. Nussbaum (1998) sublinha também este facto, referindo-se a profissões cujo exercício se exímia ao mecanismo de mercado. Esse era o caso do ensino da filosofia na Grécia Antiga e na Idade Média, e o das profissões artísticas na Europa até quase aos nossos dias.

Em Roth (2007), as limitações morais a que certas transacções são sujeitas provêm, essencialmente, da repugnância que estas transacções tendem a suscitar na generalidade dos indivíduos. Isto é, Roth (2007) considera apenas a dimensão de rejeição emocional, mesmo quando certas transacções possam ser objecto de considerações valorativas fundadas na razão, quer estejam relacionadas com a presença de externalidades negativas, quer com dimensões de justiça e dignidade humana. Segundo Roth (2007), os constrangimentos morais a que certas transacções estão sujeitas radicam numa reacção visceral, automática, provocada pela experiência, ou pela mera contemplação, destas transacções. Contrariamente ao que é sugerido pelos resultados da investigação desenvolvida no âmbito da Psicologia e das Neurociências, a dificuldade moral é, em Roth (2007), um assunto exclusivamente do domínio das emoções, mais precisamente do domínio das emoções básicas, como é o caso da repugnância.

Ora, em oposição a Roth (2007), as principais conclusões da investigação empírica realizada em Psicologia e nas Neurociências permitem afirmar que os julgamentos morais envolvem estruturas neuronais associadas, quer ao processamento das emoções (básicas e sociais), quer a processos de controlo de conflitos cognitivos e de raciocínio abstracto. O artigo de Koenigs *et al.* (2007), por exemplo, mostrava que nas situações experimentais associadas a dilemas morais pessoais difíceis são os sujeitos com lesões neuronais ao nível do córtex pré-frontal ventromediano que evidenciam uma tendência para julgamentos de tipo 'utilitarista'. Este tipo de lesão neuronal caracteriza-se precisamente por uma actividade deficiente ao nível do processamento das emoções sociais, sendo nas situações em que este tipo de emoção se torna mais crítico na resolução do dilema moral que a diferença do padrão de respostas dos sujeitos com lesões no córtex pré-frontal ventromediano e dos outros sujeitos (sem lesões ou com lesões ao nível de outras estruturas neuronais) é significativa. Ademais, como já foi referido no capítulo anterior, a relação existente entre os domínios da cognição e das

emoções no respeitante ao julgamento moral e ao processo de tomada de decisão é um aspecto crítico na literatura das Neurociências, sobre o qual várias questões permanecem em aberto.

Sendo assim, o facto de em determinados conflitos morais a alternativa que se considera ser mais correcta de um ponto de vista moral estar mais saliente, suscitando quer da parte dos sujeitos da escolha, como dos observadores, uma resposta mais imediata, não autoriza, como as experiências de Greene *et al.* (2001, 2002, 2004), de Koenigs *et al.* (2007) e de Tetlock *et al.* (2000) ajudam a compreender, que se caracterize esta resposta unicamente em termos de uma reacção visceral de tipo básico, como a repugnância. Certamente que em muitas das transacções evidenciadas por Roth (2007) a sua mera contemplação é geradora de uma reacção imediata de condenação. Porém, como é acima explicitado, isso não significa que esta reacção imediata possa ser representada em termos de uma reacção visceral associada a emoções de tipo básico. As emoções mais relevantes na condenação destas transacções podem bem ser emoções de outro tipo, nomeadamente as que os neurocientistas denominam de emoções sociais.

O desacordo que aqui se mantém quanto à forma como a dificuldade moral aparece caracterizada no artigo de Roth (2007) tem ainda um outro fundamento. A representação da reprobção a que certas transacções são sujeitas em termos de uma reacção visceral, automática, emotiva, permite a Roth (2007) concluir que esta reacção pode ser contrariada se os indivíduos reflectirem mais sobre o assunto. Aliás, isto mesmo aparece a justificar, em Roth (2007, p. 54), um suposto “importante papel educacional” dos economistas, na identificação das “ineficiências e [d]os *tradeoffs*, e [d]os custos e benefícios”. A discussão e o diálogo podem certamente modificar os pontos de vista dos indivíduos, mas esta modificação, como se verá num capítulo próximo, não se traduz num simples triunfo da razão sobre as emoções básicas. Subjacente à perspectiva de Roth (2007) está uma separação entre razão e emoções e uma concepção unicamente emocional da dificuldade moral, que são insustentáveis. Este tipo de dicotomias legitima a posição que sustenta que a moral e os dilemas morais, sendo um

assunto do domínio das emoções, ou das paixões, não é passível de reflexão e de debate racional.

Roth (2007) parece ter ainda perdido de vista aquilo que para Arrow e Akerlof era claro: o atrito que dificulta certas transacções mercantis é em muitas circunstâncias desejável ou mesmo condição para que certas transacções possam ocorrer. Há evidentemente, como assinala Nussbaum (1998), restrições a certas relações mercantis que se baseiam no preconceito. Além disso, há situações em que a mercantilização pode ser vista como libertação face a um poder arbitrário e portanto como um garante da autonomia individual, como, por exemplo, no caso do trabalho feminino. Porém, contrariamente a Roth (2007), deve-se sublinhar que pode haver transacções cuja mercadorização, sendo justificável em termos de eficiência, devem permanecer fora da esfera do mercado por razões morais³.

7.3. Para lá da moral como “lubrificante social” e como atrito das transacções mercantis

A reflexão contida nos dois pontos anteriores permite a identificação de duas formas de insinuação, distintas e independentes, da moral no discurso da Economia: (a) como regulador, ou “lubrificante social”; como uma pré-condição para o estabelecimento e manutenção de relações mercantis em situações em que o mercado ‘falha’; (b) como mera reacção visceral, automática, bloqueadora de certas transacções mercantis.

Em Arrow (1963, 1974) e Akerlof (1970), como também em Bowles (2004), cujas abordagens são representativas da primeira leitura acima identificada, a moral parece permanecer letárgica até ser ‘activada’ quando as circunstâncias se afastam das do modelo concorrencial. Com a ideia de preferências endógenas, em que as motivações surgem dependentes do contexto, Bowles (2004) torna mais clara esta concepção, como foi visto no primeiro ponto deste capítulo. As normas sociais e/ou morais surgem, neste tipo de perspectiva, como mecanismos que garantem o

³ Casos evidentes de bloqueio ‘virtuoso’ das transacções mercantis são, por exemplo, as decisões políticas, administrativas e judiciais. Esta é uma discussão vasta, relativamente à qual é possível identificar alguns contributos importantes, como sejam os de Cohen (2003), Nussbaum (1998), Radin (1997), Sandel (1998), Sunstein (1997).

alinhamento dos vários interesses privados contraditórios quando o mercado ‘falha’. Por sua vez, em Roth (2007), cuja abordagem é ilustrativa da segunda leitura, a moral é um factor de atrito que bloqueia certas transacções mercantis, em virtude do sentimento de repugnância que elas suscitam nos indivíduos que as contemplam. Em ambas perspectivas o conflito intrapessoal não é reconhecido, ou encontra-se automaticamente resolvido, quer pela aceitação de uma restrição ética que se impõe à maximização do bem-estar individual, como por uma reacção visceral que resulta na supressão de qualquer outro tipo de consideração. Não sendo o conflito intrapessoal propriamente reconhecido também não se admite que a dificuldade, mais especificamente a dificuldade moral, possa ser uma dimensão relevante da escolha.

Em contraste com esta interpretação da moralidade como uma restrição do espaço de escolha do sujeito, a abordagem de Becker, referida no capítulo três, incorpora a norma como um objecto de preferência a ser incluído numa função de utilidade única. Na perspectiva de Becker, a adesão à norma ou a sua violação é sempre dependente do custo de oportunidade que lhe está associada. Também aqui a dificuldade moral que pode estar envolvida na escolha não é simplesmente reconhecida. Como também não é reconhecido, quer na abordagem de Becker, quer na interpretação da moral como restrição, que o processo de deliberação, com origem no conflito intrapessoal, pode não se restringir à selecção dos melhores meios para atingir fins dados.

A consideração da dificuldade moral da escolha tem implicações importantes no entendimento da relação dos indivíduos com as normas sociais e/ou morais, dando lugar a uma perspectiva alternativa às interpretações da moral acima referidas.

A reconceptualização da relação do indivíduo com a norma envolve uma ruptura com a ontologia do indivíduo subjacente à racionalidade económica neoclássica, numa perspectiva de que Hirschman (1985) e Sen (1977) são precursores. A noção de metapreferência de Sen (1977) – preferências sobre as ordenações de preferências – e a distinção entre gostos e valores de Hirschman (1985) equivalem de facto ao reconhecimento da capacidade que os indivíduos têm de reflectir sobre os fins da acção. Em Hirschman (1985, p. 165), é abertamente reconhecido que os seres humanos podem afastar-se “dos seus caprichos (*wants*), volições e

preferências para perguntarem a si mesmos se realmente desejam ter esses caprichos (*real want these wants*) e preferir essas preferências formando em consequência metapreferências que podem diferir das suas preferências”.

Nas situações de dilema social a que Sen (1977) se refere, a noção de metapreferência dá lugar à possibilidade de um compromisso (*commitment*) que tem precedência hierárquica sobre todas as outras considerações que possam estar presentes na escolha. O compromisso é então a forma como Sen (1977) concebe a relação dos indivíduos com a norma.

Acontece, no entanto, que em certas interpretações de Sen (1977) e de Hirschman (1985), nomeadamente a de Minkler (1999) atrás apresentada, o compromisso é visto como um imperativo categórico, o que de certa forma se pode traduzir num outro modo de supressão do conflito interno, isto é, como um simplificador moral tendente a anular a dificuldade da escolha.

Do ponto de vista da dificuldade moral, que aqui se procura articular, a norma surge como uma dimensão de avaliação entre outras, incomensuráveis. As considerações normativas não são nem uma restrição imposta ao cálculo, nem um custo de oportunidade comensurável com outros preços/prémios monetários, nem uma obrigação com precedência sobre todas as outras considerações. O indivíduo está simplesmente perante dimensões de valor que podem apontar em direcções opostas. Ele, como dizia Dewey (1922), tem de escolher o que *realmente* quer.

O conflito intrapessoal induz o indivíduo a pesquisar o mundo e a si próprio de forma a descobrir meios e fins que lhe permitam “unificar a mente” e agir. A percepção que o sujeito tem do contexto da acção, das possibilidades que este apresenta, a forma como considera os fins que emergem e como os reconfigura, e a avaliação que faz das consequências de prosseguir determinados fins, quer em termos do seu carácter, como do mundo que o rodeia, são todos elementos do processo de descoberta e de experimentação que visa encontrar uma justificação para a escolha. Em face do conflito entre a norma e outras dimensões de valor, o processo de deliberação que conduz à escolha envolve quer a interpretação do contexto e da própria norma, quer a possibilidade de reconfiguração da norma e das outras dimensões de valor. Nesta perspectiva, como também já foi referido

anteriormente, a dificuldade da escolha não resulta tanto da natureza intrínseca dos valores em confronto, quanto do contexto da acção e da percepção que o sujeito tem dele.

A perspectiva pragmatista da escolha oferece assim um entendimento da relação do indivíduo com as normas sociais e/ou morais, à luz do qual certos comportamentos considerados problemáticos e mesmo “anómalos” pela racionalidade económica neoclássica podem ser interpretados.

Roth (2007) constata que, em geral, as transacções que espoletam reacções emocionais negativas são situações em que é estabelecido um pagamento monetário por bens ou actividades a que normalmente se considera inapropriado associar um preço. Mas o autor constata também que nem sempre a atribuição de um valor monetário a esses mesmos bens ou actividades suscita reacções emocionais negativas. Transacções aparentemente semelhantes geram reacções diferentes, o que para o autor parece ser estranho. No entanto, o estabelecimento de um preço nem sempre implica a erosão ou a impossibilidade de efectivação de certos valores considerados importantes para o sujeito. Isto mesmo é salientado por Nussbaum (1998) relativamente a várias profissões, como a de professor ou a de músico. Estas actividades, cujo exercício não *deve* ser regulado pela compensação monetária, estão muitas vezes sujeitas a mecanismos mercantis e nem por isso o compromisso ético que lhes está associado se dissolve ou é corrompido. O mesmo ocorre no caso da actividade médica, a que Arrow (1963) se refere. Neste caso, como o próprio Arrow (1963) salienta, o lucro deve ser abandonado como objectivo regulador da prática médica, mas isto não significa que a actividade não possa ser remunerada. No entanto, a efectivação dos valores que são considerados constitutivos desta prática – o bem-estar do paciente e a confiança entre médico e paciente – requer que a justificação da fidelidade aos princípios deontológicos não seja feita a partir de considerações prudenciais. Este tipo de justificação colocaria sob suspeita o compromisso ético que a deontologia pressupõe. Como o próprio Arrow (1963, 1974) reconhece, a tensão entre o compromisso deontológico e a necessidade de remuneração, que em algumas situações pode sobrevir, não é susceptível de resolução mediante o estabelecimento de um *trade-off* entre o compromisso e a remuneração monetária.

A adesão ao princípio ético não pode ser adquirida pelo utente, nem vendida pelo prestador do serviço, porque como Arrow (1974, p. 23) diz da confiança: “se temos que a comprar é porque já temos dúvidas quanto ao que acabou de ser comprado”.

Sendo assim, a superação do conflito entre a prossecução do interesse imediato e o compromisso ético não passa nem pela presença, nem pela ausência de uma remuneração, passa antes pela possibilidade de exprimir o compromisso ético de tal forma que a afirmação deste compromisso não envolva uma supressão trágica de outros valores, inclusive monetários. A expressão deste compromisso ético depende, em última análise, do contexto institucional e das condições em que a actividade é exercida, bem como da percepção que o sujeito – o médico – faz deste contexto. Certos contextos institucionais que submetem os profissionais médicos a restrições financeiras injustificadamente estreitas podem ser experimentados por estes profissionais como impeditivos da expressão do seu compromisso ético, impossibilitando a efectivação de valores constitutivos da sua actividade. No caso de convenções celebradas com companhias de seguros e com o próprio Estado, a cobertura dos custos da actividade é frequentemente tão insuficiente que os profissionais são confrontados com a escolha entre celebrar a convenção, assegurando deste modo a viabilidade da sua actividade profissional, e garantir qualidade aos serviços prestados. No entanto, outros contextos institucionais existem em que a tensão entre deontologia profissional e condicionantes financeiras não envolve proporções trágicas, nomeadamente, quando o acesso das pessoas aos cuidados não surge condicionado pela quantidade de dinheiro que elas podem mobilizar.

Na visão convencional da Economia, a adesão ou a violação de uma norma depende exclusivamente dos níveis de prémios ou sanções. Nesta perspectiva, a aplicação de um incentivo origina um deslocamento inequívoco da acção num determinado sentido, como se os indivíduos se tratassem de partículas homogéneas que se movem no espaço de escolha em reacção a forças, ou incentivos, que os deslocam sem, no entanto, os modificar (Veblen, 1990). A esta luz, a situação, inúmeras vezes observada em estudos empíricos (Frey, 1997; Gneezy e Rustichini, 2000), de redução dos níveis de adesão à norma em

consequência de incentivos monetários é absolutamente inexplicável. Em contrapartida, numa óptica que reconheça a capacidade de reflexão dos indivíduos e a existência de conflitos intrapessoais, resultados paradoxais como este podem ser facilmente interpretáveis. Na realidade, a introdução do incentivo ou da sanção pode impedir o agente de exprimir o seu compromisso, impossibilitando-o de realizar os valores que resultam da sua reflexão. A adesão à norma era justificada para o agente em termos da expressão de um compromisso ético. A partir do momento em que é introduzido uma sanção ou um prémio, a adesão à norma adquire um novo significado e deixa de exprimir o compromisso ético inicial. Então, a sanção ou o prémio podem ser insuficientes para obter do agente o comportamento que anteriormente se verificava sem qualquer sanção ou prémio.

O comportamento em situações de contrato completo e incompleto pode também ser reinterpretado a partir de uma perspectiva que reconhece o conflito interno aos indivíduos entre dimensões de valor. Nos contextos de incompletude, os conflitos interpessoais têm expressão interna numa tensão entre a prossecução do interesse próprio e a consideração do(s) outro(s). Em caso de relação contratual incompleta, o contexto permite a expressão através da acção de compromissos de natureza moral. Nos casos de Arrow e Akerlof, o médico ou o vendedor de automóveis podem sempre optar pela honestidade ou o compromisso ético. Mas em caso de relação contratual completa não existe, aparentemente, espaço para este tipo de escolha, dado que os incentivos alinham as dimensões de valor à partida contraditórias.

No entanto, isto não significa que a situação de relação contratual completa seja isenta de conflito interno para o sujeito, já que ele podia preferir à situação de contrato completo um contexto que lhe permita exprimir o compromisso ético. Quando Bowles (2004) refere que os indivíduos manifestam preferência por contratos incompletos, mesmo quando é possível definir contratos mais completos, isto sugere exactamente que os indivíduos valorizam contextos de escolha que lhes permitam exprimir compromissos morais. Ser alguém em quem se pode depositar confiança e ser reconhecido pelos outros como tal pode ser para os seres humanos tão necessário como a mais urgente das necessidades. Além disso, existe a expectativa de que esta necessidade seja partilhada. Confiamos nos

outros, até prova em contrário, como esperamos que os outros confiem em nós, e encaramos as manifestações de desconfiança como um atentado à dignidade. Nesta perspectiva, o alinhamento de incentivos no contrato completo, surge na realidade como uma supressão da expressão de um valor, ou para utilizar os conceitos de Sen (1977), como um desalinhamento entre preferências e metapreferências.

Nas relações comprador-vendedor analisadas em Bowles (2004), têm-se dois tipos de comprador, um caracterizado pela preferência por contratos completos e outro caracterizado pela preferência por contratos incompletos. Face a cada um destes compradores, há um vendedor que pode reagir oferecendo um produto de melhor ou pior qualidade. Nas situações de Bowles (2004), os vendedores reciprocantes tendem a reagir oferecendo um produto de pior qualidade aos compradores que escolhem contratos completos. Isto sugere que o vendedor interpreta a escolha do contrato completo como uma expressão de desconfiança por parte do comprador, a que retalia oferecendo um produto de pior qualidade. A opção de retaliar pode então ser interpretada como um sinal de indignação pelo facto da situação de escolha criada bloquear a expressão da adesão à norma de honestidade.

Bowles (2004) interpreta o comportamento do vendedor como evidência de uma modificação das suas preferências na passagem da incompletude para a completude. No entanto, a escolha em si mesma, neste caso a opção por um produto de pior qualidade, nada nos diz sobre as preferências do vendedor. O vendedor ofereceu um produto de pior qualidade, mas teria preferido oferecer um produto de melhor qualidade num contexto em que isso pudesse exprimir um compromisso. Não se pode inferir assim do comportamento do vendedor que o contexto de contrato completo alterou as suas preferências, aproximando-o do modelo do *homo oeconomicus* oportunista, nem que a sua escolha as revelou.

Os resultados experimentais de Fehr *et al.* (1998) mostram que as situações de incompletude contratual estão associadas a ganhos de eficiência, em virtude dos sujeitos experimentais na posição de trabalhadores seleccionarem níveis de esforço bastante superiores aos que se verificam em situação de completude contratual. Os trabalhadores tendem assim a recompensar as intenções de confiança sinalizadas pelos empregadores. No estudo experimental de Fehr *et al.*

(2000) observa-se que na maior parte dos casos os sujeitos experimentais escolhem o contrato incompleto e que o nível médio de esforço em situação de contrato incompleto é superior ao verificado em situação de contrato completo.

A diferença entre contextos de completude e de incompletude contratual, entre o modelo de concorrência ideal e a concorrência em situações reais, existe, mas não na forma assumida nas extensões do modelo base neoclássico. As situações são diferentes no sentido em que no contexto de completude os incentivos alinham o interesse próprio com a consideração dos outros ou com considerações normativas, ao mesmo tempo que suprimem a expressão do compromisso, enquanto no contexto de incompletude há lugar para a expressão do compromisso e portanto para a efectivação de valores considerados importantes pelos indivíduos. A diferença entre uma situação e a outra não reside no facto de uma (a completude contratual) ser moralmente neutra e a outra (a incompletude contratual) envolver uma dimensão moral. Em ambas as situações há lugar para o conflito e para o dilema moral. No primeiro caso, o conflito resulta da supressão da possibilidade de efectivação de valores constitutivos da identidade pessoal ou do carácter. No segundo caso, o conflito existe entre a prossecução do interesse pessoal estreitamente concebido e o cumprimento de uma norma.

Isto significa que a dificuldade da escolha é relevante, em qualquer um dos contextos, e que o facto de ela poder ser moralmente difícil não resulta de uma qualquer divisão *a priori* entre um domínio moralmente neutro, correspondente às condições ideais de concorrência, e um domínio com carga moral, correspondente às situações que se afastam de um ideal mercantil de referência. Dependendo do contexto da acção e da percepção que o sujeito tem dele, como da possibilidade de efectivação de certos valores considerados importantes, ou pelo contrário da sua supressão, assim varia o grau de dissonância ou de tensão moral que o sujeito pode experimentar.

Os mercados são instituições que, ao mesmo tempo, facilitam a efectivação de certos valores e suprimem outros. E a moral é precisamente reflexão acerca dos valores que são efectivados e daqueles que são suprimidos. É por isso mesmo que a ideia dos mercados como uma arena de interacção moralmente neutra, como território de indiferença moral, não é mais do que um sofisma. Isso permite-nos

compreender melhor o que Dewey (1922, p. 279) escrevia: “potencialmente (...) todo e qualquer acto se situa no domínio da moral, sendo candidato a um possível julgamento a respeito das suas qualidades melhores e piores”.



O capítulo partiu da identificação de duas modalidades de consideração da dimensão moral na economia neoclássica. Numa delas, a moral é apresentada como um “lubrificante social” que garante o funcionamento das relações económicas quando os mercados se afastam das condições do modelo ideal de concorrência. Nesta perspectiva, a moral é um instrumento ao serviço da eficiência. Na outra modalidade, a moral é vista como um factor de atrito das relações de mercado, provocando o bloqueio de certas transacções.

Estas duas modalidades de consideração da dimensão moral têm em comum o facto da norma ser concebida como uma restrição do espaço de escolha do agente. Isto contrasta, por um lado, com o modelo de Becker, para quem a norma tem um preço, e, por outro lado, com as concepções de Sen e Hirschman, para quem o compromisso tem precedência hierárquica sobre todas as outras considerações de valor.

A dificuldade da escolha permite compreender que existe um outro modo de conceptualizar a relação dos indivíduos com a norma. De acordo com esta perspectiva, que reconhece os conflitos internos envolvidos nos processos de deliberação, a norma é uma de várias dimensões de valor incomensuráveis e a deliberação é precisamente o processo que permite ao indivíduo, através do exercício de reconfiguração e de articulação dos fins, superar a dificuldade e justificar a escolha.

Esta concepção de deliberação e de escolha permite reinterpretar alguns dos casos problemáticos e paradoxais que têm vindo a ser revelados pela investigação em economia comportamental. À luz que decorre desta interpretação a diferença

entre concorrência perfeita e imperfeita, entre contratos completos e incompletos, não se situa na ausência ou presença de uma dimensão moral, mas antes na impossibilidade ou na possibilidade de exprimir compromissos morais. Nenhuma das situações é imune a dilemas morais e a conflitos internos. No primeiro caso, o conflito decorre da própria impossibilidade de exprimir compromissos éticos, a que se opõe o desejo de o poder fazer, e no segundo caso, o conflito envolve, por um lado, a prossecução do interesse próprio estreitamente concebido e, por outro lado, o interesse colectivo ou dos outros.

Daqui resulta com toda a clareza que o território da indiferença moral, tal como foi concebido pelos marginalistas, é ou uma ficção dos economistas neoclássicos, ou uma norma a que eles próprios se sujeitam.

Parte III

Dificuldade e Acção: Pessoal e Colectiva

Capítulo 8

A Escolha, Apesar da Dificuldade

Nos vários domínios da acção as escolhas são frequentemente difíceis, isto é, caracterizam-se pela existência de conflito entre múltiplas dimensões de valor incomensuráveis. Como foi referido anteriormente, a dificuldade da escolha não é redutível a uma questão de mera computação, envolvendo quase sempre uma dimensão moral. A experiência subjectiva dos processos de deliberação pessoais e a observação empática dos processos mentais e das acções dos outros, sugere-nos que os indivíduos enfrentam frequentemente situações de dificuldade moral e que o fazem de uma forma racional. A mesma experiência e observação leva a pensar que a deliberação não consiste numa mera escolha dos melhores meios para alcançar fins dados, envolvendo antes, em simultâneo com a consideração dos meios, a descoberta dos fins ou das razões para agir.

A escolha, quando entendida como maximização de uma função de utilidade que abarca um conjunto de fins fixos e pré-determinados, ou como uma ordenação consistente das preferências, requer que as diferentes dimensões de valor sejam redutíveis a uma medida única de valor. Isto é, impõe como condição da

racionalidade que as várias razões para agir se dissolvam numa única razão totalizante. Em alternativa, o presente capítulo articula uma perspectiva da escolha que não depende do pressuposto da comensurabilidade de valor e que reconhece os dilemas morais frequentemente envolvidos na deliberação. Nesta perspectiva, a incomensurabilidade é compatível com a racionalidade e o que surge como irracional é a redução unidimensional de valores qualitativamente diferentes. Como refere Nussbaum (1997, p. 1202), “tornar dois fins comensuráveis quando existem boas razões para pensar que eles são distintos em qualidade é em si mesmo um exemplo de irracionalidade”.

A partir de contributos da filosofia e da psicologia pragmatistas, este capítulo procura articular uma perspectiva conducente a uma teoria da escolha em que os processos de deliberação envolvem não só os meios, como os fins da acção.

O capítulo tem como ponto de partida uma breve incursão por alguns desenvolvimentos no âmbito da teoria da decisão que, a partir de Simon, têm procurado caracterizar os procedimentos de escolha dos indivíduos quando confrontados com o estabelecimento de *trade-offs* difíceis. Esta incursão procura salientar dois aspectos. Por um lado, mostrar que a reacção emocional negativa espoletada por certo tipo de *trade-offs* tem implicações ao nível dos procedimentos heurísticos que são seleccionados pelos indivíduos e das justificações que oferecem para as escolhas efectuadas. Por outro lado, constatar que estas abordagens são ainda insuficientes no sentido em que, como o modelo de ‘escolha racional’, abordam a escolha na perspectiva da selecção de meios para alcançar fins pré-estabelecidos e colapsam no conceito de emoção uma grande variedade de estados mentais.

O segundo ponto deste capítulo reúne vários contributos provenientes da herança pragmatista a outros da filosofia moral contemporânea, que têm em comum o reconhecimento da capacidade de reflexão dos indivíduos e noções de deliberação e de racionalidade que rompem de forma radical com o modelo de ‘escolha racional’. Finalmente, no terceiro ponto, mostra-se como estes vários contributos podem ser convocados na compreensão dos processos de deliberação e de escolha, servindo de inspiração à formulação de conjecturas acerca de procedimentos ou heurísticas de redução da dificuldade da escolha.

8.1. Reacção emocional negativa ao estabelecimento de *trade-offs* e heurísticas de decisão

Foi já referido em capítulo anterior que as situações dilemáticas tendem a espoletar reacções emocionais características e que a dificuldade da escolha não resulta apenas dos limites computacionais do sujeito da escolha. Este aspecto tem vindo a ser reconhecido em diversas abordagens à decisão individual, bem como na recente investigação em Neurociências. Em diversos estudos sobre o processo de decisão provenientes da Psicologia, a experiência de emoções negativas por parte de indivíduos levados a contemplar certo tipo de *trade-offs* é um factor que surge associado à percepção que os indivíduos têm da dificuldade da escolha, influenciando o tipo de estratégia ou procedimento de decisão adoptado (Baron *et al.*, 1997; Drolet e Luce, 2004; Gigerenzer e Selten, 2001; Luce *et al.*, 1997, 1999; Luce, 1998).

Nos trabalhos de Luce *et al.* (1997, 1999) e de Luce (1998) procura-se mostrar que as emoções negativas decorrentes da contemplação de *trade-offs* indesejáveis podem levar os indivíduos a preterirem procedimentos que permitem determinar óptimos unidimensionais ou minimizar o esforço cognitivo, a favor de outros que minimizam a carga emocional negativa envolvida na decisão. A adopção de um ou de outro tipo de procedimento depende dos valores em confronto, sendo a escolha de procedimentos que dispensam *trade-offs* tanto mais frequente quanto mais importantes forem os valores em confronto para os indivíduos e quanto maior a percepção da perda que resultaria do estabelecimento desses mesmos *trade-offs*.

Nas experiências implementadas, quer o conjunto de alternativas de escolha, quer os vários atributos ou dimensões de valor surgem definidos e fixados previamente, não tendo o decisor possibilidade de os modificar. Trata-se então de seleccionar uma determinada alternativa de escolha, sendo que nenhuma das alternativas existentes é dominante, isto é, o decisor está perante uma situação de conflito e de perda inevitável em relação a alguma(s) das dimensões de valor em confronto. Experimentalmente, o tipo de valores que são considerados, a forma como a situação de escolha é descrita e a dimensão de perda relativa associada ao

trade-off são aspectos manipulados de modo a fazer variar a carga emocional da decisão¹.

O processo de decisão é assim decomposto num conjunto de variáveis susceptíveis de observação, nomeadamente: (a) a quantidade de informação que é processada pelos sujeitos; (b) o padrão de processamento da informação adoptado pelos sujeitos, designado como “consistente” quando as diferentes alternativas de escolha são consideradas do ponto de vista do conjunto das dimensões de valor, ou como “selectivo” quando os sujeitos consideram as várias dimensões de valor em separado; (c) os diferentes critérios de decisão que podem ser seleccionados pelos sujeitos (soma ponderada das várias dimensões de valor, lexicográfico, programação por metas, ...); (d) os vários objectivos ou fins que presidem ao problema de decisão como, por exemplo, a optimização, a minimização do esforço cognitivo associado à escolha, a minimização de emoções negativas decorrentes da decisão ou a maximização da facilidade de justificação da decisão perante os outros.

Os resultados experimentais de Luce *et al.* (1997) mostram que a carga emocional negativa associada ao estabelecimento de certos *trade-offs* tem influência sobre o padrão de processamento da informação, a duração temporal do processo de

¹ Num dos estudos experimentais conduzidos por Luce *et al.* (1997), pede-se aos sujeitos que imaginem que são membros de uma organização de beneficência cuja missão é providenciar apoio financeiro a crianças necessitadas. É dito aos sujeitos que têm que escolher uma criança de um grupo de cinco, a partir da descrição de cada criança em termos de cinco dimensões de avaliação: QI/capacidade de aprendizagem, idade, personalidade, dimensão da família e condições de vida. A carga emocional negativa associada à decisão é manipulada, formando-se dois grupos de sujeitos experimentais. No grupo associado a um cenário em que as consequências negativas da decisão são tornadas mais salientes é dito aos sujeitos que as crianças a quem é recusada ajuda poderão passar fome e morrer, sendo ainda fornecido a estes sujeitos fotografias das crianças que normalmente recebem apoio financeiro da organização. Aos sujeitos experimentais deste grupo é-lhes ainda dito que anteriormente a organização conseguia providenciar apoio para as cinco crianças, enquanto que presentemente só o consegue fazer para uma e que as outras quatro crianças não têm forma de encontrar apoios alternativos. Aos sujeitos do outro grupo, em que as consequências negativas da decisão são menos salientadas, é-lhes dito que a organização no passado não conseguia oferecer apoio a nenhuma criança e que agora tem a oportunidade de ajudar pelo menos uma. As restantes crianças podem encontrar outras instituições que forneçam suporte financeiro. Num outro estudo experimental, os sujeitos são confrontados com a escolha de uma proposta de emprego de entre um conjunto de cinco alternativas, caracterizadas a partir de quatro dimensões de avaliação. A forma como os atributos estão descritos é manipulada de modo a criar um grupo onde o estabelecimento de *trade-offs* é mais difícil e um outro grupo onde é mais fácil. No grupo confrontado com *trade-offs* mais difíceis, as dimensões de avaliação mais importantes para os sujeitos estão associadas a perdas relativas maiores. Os sujeitos experimentais são ainda divididos em dois grupos: um grupo que se caracteriza por um maior conflito em virtude de estar associado a maiores perdas, o outro que se caracteriza por perdas menores experimentando, portanto, um conflito menor.

deliberação e os critérios de decisão seleccionados. Os sujeitos experimentais, neste tipo de situação de escolha, evitam o estabelecimento de *trade-offs* explícitos recorrendo a padrões de processamento da informação mais selectivos, organizados em torno da pesquisa por dimensão de valor, e a critérios de decisão como o lexicográfico ou a programação por metas. Paradoxalmente, observa-se que, não obstante a simplicidade computacional dos critérios hierárquicos, a duração dos processos de deliberação é mais longa nos casos em que estes critérios são adoptados. Nestes casos, que são precisamente os que envolvem uma maior tensão emocional, o esforço de deliberação é orientado não para a computação, mas antes para a descoberta de procedimentos que minimizem a carga emocional negativa.

Estas abordagens têm sido justamente criticadas por considerarem as emoções como uma categoria unidimensional, reduzindo a sua variedade a uma escala que as trata como emoções positivas e/ou negativas (Mellers *et al.*, 1998). Facilmente se reconhece que as várias emoções associadas à experiência de situações dilemáticas não são passíveis de serem descritas e abarcadas na sua totalidade por qualquer categoria unidimensional e separadas de factores cognitivos. A consideração de categorias mais diferenciadas pode ser importante para uma melhor compreensão da relação entre emoções e decisão, particularmente se for possível identificar estruturas neuronais subjacentes (Adolphs, 2003). No entanto, a limitação mais importante destas abordagens experimentais deriva do facto das dimensões de valor serem estipuladas *ex-ante*, como um dado, não havendo lugar para uma participação dos sujeitos na definição das dimensões de valor relevantes e na descrição do problema.

Como tem vindo a ser referido, a reacção dos sujeitos a certo tipo de *trade-offs* está muito dependente da natureza dos valores em confronto e do significado que estes assumem para os sujeitos da escolha. Tetlock (2000), cujo trabalho já foi referido em capítulo anterior, identifica diferentes tipos de resposta a *trade-offs* constitutivos de situações de dilema moral: (a) tentar transferir a responsabilidade para os outros (*buckpassing*); (b) procurar adiar o momento da escolha (*procrastination*) e (c) tornar pouco explícito a posição pessoal face aos valores em confronto e ao que está em causa (*obfuscation*).

A procrastinação constitui uma resposta habitual quando a resistência ao estabelecimento de *trade-offs* é grande. Porém, mesmo nestes casos, Tetlock (2000) mostra que perante a inevitabilidade de se tomar uma decisão, os indivíduos tendem a adoptar uma estratégia de justificação da escolha realizada que passa pela sobrevalorização da importância e do significado dos valores que foram garantidos apesar do estabelecimento do *trade-off* e pela desvalorização dos outros.

A investigação de Tetlock (2000, 2003) procura fornecer algumas indicações quanto ao modo como os indivíduos efectivamente escolhem em contexto de dificuldade. Tetlock (2003) refere que a reacção negativa dos indivíduos quando confrontados com transacções tabu pode sofrer alteração no caso destas transacções serem redefinidas como transacções de rotina e/ou trágicas. O autor refere como evidência empírica que apesar da maioria dos sujeitos experimentais rejeitar as transacções monetárias no caso de órgãos humanos, 40 % dos inquiridos modificam a sua reacção quando convencidos de que esta é a única forma de salvar vidas humanas que de outra maneira se perderiam, ou quando informados do estabelecimento de algumas medidas que, por um lado, garantissem o acesso dos grupos mais carenciados à compra de órgãos e, por outro lado, prevenissem situações em que estes grupos recorrem à sua venda para obter rendimento. O primeiro tipo de argumento implica a redefinição da transacção tabu em termos de uma transacção trágica, enquanto o segundo procura redefini-la como transacção de rotina num mercado regulado.

8.2. Conflito intrapessoal e escolha

Será que o facto dos indivíduos escolherem mesmo em situações de conflito entre dimensões de valor incomensuráveis implica necessariamente que essas dimensões foram agregadas numa escala de valor única? Será que faz sentido falar de escolha racional mesmo quando esta agregação é recusada? Estas e outras questões situam-se no cerne da análise pragmatista da deliberação. Partindo do trabalho de Dewey (1922), apresentado anteriormente, e de outros contributos da filosofia moral mais recentes, é possível articular um conjunto de noções que

forneem uma perspectiva da escolha que reconhece os dilemas morais frequentemente envolvidos na deliberação, sem recusar à deliberação o qualificativo de racional. Estes contributos, como iremos ver, envolvem uma ontologia do agente que contrasta com a do agente otimizador sujeito a restrições e uma outra noção de escolha racional.

A consideração da dificuldade da escolha parte do reconhecimento das capacidades morais dos indivíduos e da possibilidade de reflexão e de deliberação sobre os fins da acção. Esta ontologia contrasta antes de mais com a perspectiva ‘humana’ segundo a qual as motivações ou as paixões estão fora do domínio da razão e a razão se limita à selecção dos melhores meios que satisfaçam fins dados. Nessa perspectiva, o domínio da razão é o das questões factuais e lógicas e não o das questões prescritivas ou normativas (Richardson, 1997).

Já para o agente dotado de capacidade de reflexão as preferências não são exógenas e a deliberação não é um mero processo de determinação dos melhores meios para satisfazer preferências dadas; os fins da acção, as preferências, são eles próprios um resultado do processo de deliberação. Dewey (1922) escrevia que para escolher “o que fazer” se torna necessário decidir “o que realmente se quer” e também Sen (1977) e Hirschman (1985) se referem, como já aqui foi sublinhado, a uma capacidade de reflexão dos indivíduos que envolve as próprias preferências e lhes permite modificá-las ou escolhê-las. Este exercício de volição e de auto-determinação situa-se para Frankfurt (1971) no cerne da autonomia individual.

Deliberação como superação da dificuldade

Na tradição pragmatista, a deliberação tem origem na multiplicidade e no conflito entre fins. Deliberar é procura unificar uma mente dividida entre diferentes finalidades ou razões para agir. Lidar com a dificuldade, isto é, com o conflito entre múltiplos valores incomensuráveis, é “unificar a mente”, o que não significa que o propósito da deliberação seja a dissolução do conflito. Fazer equivaler a deliberação ao mero cálculo de quantidades ou de montantes de prazer e penas, como decorre do pressuposto da comensurabilidade de valor tal como ele é assumido pela economia neoclássica, “é perder todo o ponto sobre a deliberação”

(Dewey, 1922, pgs. 216 e 218), equivalendo “à asserção de que não é possível nenhum conflito real ou significante entre” dimensões de valor.

O “conflito real ou significante” a que Dewey se refere não é evidentemente o conflito de quantidades que ocorre em contextos de escassez, bem compreendido pelos economistas neoclássicos. Não se trata de ter que sacrificar parte de um bem para dispor de outra em maior quantidade, trata-se antes de uma situação em que a realização de um bem, independentemente de considerações de quantidade, é incompatível com a realização de outro. O conflito existe porque os múltiplos valores em confronto oferecem razões diferentes para agir, razões estas que se podem manter distintas em qualidade durante todo o processo deliberativo e também na escolha.

Esta mesma interpretação do conflito entre dimensões de valor e da deliberação reemergiu recentemente em trabalhos como os de Nussbaum (1997, 1998), Raz (1986), Richardson (1997) e Stocker (1990). Para Stocker (1990), as múltiplas dimensões de valor em confronto são diferentes “quando aquilo que lhes dá valor difere, não simplesmente quando contêm um montante diferente de valor” (Stocker, 1990, p. 182). Destas diferenças qualitativas pode decorrer, no caso de acções orientadas para diferentes fins ou passíveis de múltiplas justificações, que a efectivação de um fim seja incompatível com a efectivação de um outro. Nesse quadro, não faz sentido falar da compensação de uma perda numa dimensão de valor por um ganho noutra. A amizade ou a confiança ao mesmo tempo que têm valor em si mesmo podem acarretar vantagens materiais. No entanto, a evocação da vantagem material como justificação do compromisso seria incompatível com a realização do valor intrínseco da amizade ou da confiança. Em muitas profissões, a reputação e o sucesso seguem a par dos compromissos deontológicos. No entanto, a justificação da fidelidade aos princípios deontológicos por considerações prudenciais colocaria sob suspeita o compromisso ético que a deontologia pressupõe.

As diferenças qualitativas e o conflito entre valores não existem *a priori*. As acções adquirem significado em contextos concretos. Para o observador e para o agente é no contexto que é possível interpretar e exprimir os valores que a acção efectiva. Uma descoberta científica ou um magistral concerto de piano podem ser

premiados com uma recompensa monetária. Mas o significado da acção varia conforme se atribui ou não ao prémio monetário a força motivadora da acção criativa do seu agente. O prémio monetário pode ser interpretado como uma forma de reconhecimento de um esforço criativo, que seria empreendido mesmo na sua ausência, mas também pode ser visto como um incentivo sem o qual tal esforço não existiria. O prémio monetário tanto pode reforçar como impedir a expressão do valor intrínseco do esforço criativo. Tudo depende do contexto em que a acção decorre.

Na sua conceptualização do processo de deliberação, Dewey (1922) recusa a visão instrumental (procura de meios para fins dados), mas isso não significa que rejeite a separação conceptual entre fins e meios quando ela é vista de forma não linear. Segundo ele, os fins emergem do processo de deliberação, tal como os meios, ou dito de outra forma, “o processo de deliberação não só conduz a uma especificação mais precisa do[s] fin[s] mas também a uma selecção mais refinada dos meios instrumentais” (Nussbaum, 1997, p. 1208). Ambos, meios e fins, resultam de um processo de descoberta que constitui a própria deliberação.

Sendo assim o processo de deliberação envolve em simultâneo a pesquisa dos meios, com reflexão sobre as consequências de cada alternativa, e a reflexão sobre os fins da acção. Como já foi anteriormente referido, para Dewey, a deliberação equivale a “um ensaio dramático (imaginativo) de várias linhas de acção concorrenciais” (Dewey, 1922, p.190). Perante o conflito, o processo de deliberação lida com a impossibilidade de efectivação de todos os fins e visa a articulação dos diferentes fins em confronto. Na medida em que a articulação dos fins pode requerer a sua reconfiguração, a deliberação pode ser vista como um processo que culmina numa escolha e numa acção “em que todos [os fins] são efectivados, embora não, na sua forma original, mas de uma maneira ‘sublimada’, isto é de uma forma que modifica a direcção original de cada um reduzindo-os a uma componente que os procura conjugar numa acção qualitativamente transformadora” (Dewey, 1922, p. 194). Segundo Dewey (1922), para que isto aconteça é necessário que o processo deliberativo conduza ao estabelecimento de um “objecto compreensivo”, à luz do qual é possível a articulação dos vários fins ou valores em confronto na escolha. A reconfiguração dos fins, ou dos valores que

lhes estão subjacentes, é o mecanismo através do qual se torna possível, apesar do conflito, chegar a uma escolha determinada.

À semelhança de Dewey, outros autores contemporâneos fazem referência a esta noção de reconfiguração ou de especificação dos fins como mecanismo essencial do processo de deliberação. Segundo Nussbaum (1997, p. 1208), as “pessoas estão sempre a deliberar acerca dos fins. (...) Estas deliberações, que procuram especificar o conteúdo de um fim vago, não têm a estrutura vertical simples de uma deliberação meios-fins. Elas desenrolam-se normalmente movendo-se horizontalmente, pesquisando sobre outros fins que a pessoa pode ter. (...) [É] desta forma holista que visa uma coerência abrangente e a conjugação entre os nossos fins tomados como um grupo” que nós habitualmente deliberamos.

Richardson (1997) considera que a especificação dos fins envolve a percepção e a interpretação das circunstâncias em que o fim é prosseguido e que isso pode ser obtido a partir da descrição “do que é o bem ou onde, quando, porquê, como, através de que meios, por quem, para quem a acção é para ser feita ou o bem é para ser prosseguido” (Richardson, 1997, p. 73). Este autor partilha também a ideia de que a especificação dos fins tem como propósito a criação de coerência entre os vários fins em confronto através do estabelecimento de relações de suporte mútuo entre eles, em que eventualmente certos fins podem ser reguladores de outros².

Em Richardson (1997), a noção de coerência entre fins envolve uma dimensão normativa, para além da função psicológica que lhe está subjacente. Esta dimensão normativa passa pelo reconhecimento das relações que se podem estabelecer entre os fins, isto é, do facto de certos fins regularem a prossecução de outros. Aliás, isto mesmo é, para o autor, constitutivo da concepção de bem. Assim, segundo Richardson (1997), a relação que se estabelece entre os prazeres e as virtudes exclui a possibilidade das virtudes serem prosseguidas tendo em vista o prazer proporcionado e estabelece que os vários prazeres devem ser moldados

² Esta noção de regulação entre fins baseia-se na distinção aristotélica entre fins finais e fins finais intermédios. Fins finais são prosseguidos por si próprios, tendo valor em si mesmos. Os fins finais intermédios são prosseguidos em si próprios e tendo também em consideração outros fins. Entre estes diferentes fins estabelece-se uma relação de regulação (Richardson, 1997). A título de ilustração, para Mill (1871), virtude e prazer são prosseguidos em si mesmos e em função da felicidade.

pela virtude, o que dá lugar à possibilidade de prazeres e virtudes serem compatíveis desde que a virtude regule o prazer.

Em Raz (1986), certos fins participam na realização de outros, sendo a importância dos primeiros consequência da importância e do grau em que a sua realização é essencial para a concretização dos últimos. Além disso, segundo o autor, um fim será tanto mais importante quanto a sua realização envolve vários aspectos da vida do sujeito da escolha, requerendo a sua efectivação a modificação dos seus outros fins ou objectivos. A esta luz as escolhas mais difíceis seriam aquelas que envolveriam fins mais abrangentes.

A possibilidade da acção em conflito

Em Dewey (1922), a coerência entre fins cumpria essencialmente uma função psicológica, constituindo o objectivo final do processo deliberativo. Como já aqui foi referido, para Dewey (1922), o culminar do processo de deliberação e a escolha correspondem a um momento em que a “energia é libertada. A decisão tomada, a mente recomposta, unificada” (Dewey, 1922, p. 192). A dimensão psicológica da coerência entre fins encontra correspondência na noção de *homeostasis*, que compreende um conjunto de mecanismos cuja função é detectar quando o organismo se afasta do equilíbrio e garantir que esse equilíbrio seja restabelecido (Camerer *et al.*, 2005).

Porém, Dewey considerava que a articulação de valores que tornou possível a escolha “pode ser apenas um compromisso superficial, não uma decisão efectiva, mas o adiamento do assunto” (Dewey, 1922, p.210) e acrescentava que “muitas das nossas decisões são desta natureza. (...) [E]las podem resultar (...) da vitória de um impulso temporariamente intenso sobre todos os seus rivais; uma unidade pela opressão e supressão, não pela coordenação” (Dewey, 1922, p. 210-211). Quando a escolha é assim obtida, por um compromisso superficial ou pela imposição temporária de um desejo sobre todos os outros, não pela efectiva coordenação dos vários desejos em confronto, ela permanece por assim dizer em aberto, reemergindo em deliberações posteriores.

Mas a satisfação que se obtém com a unificação da mente e a coordenação efectiva dos vários desejos que se opõem pode ser um compromisso superficial

ainda num outro sentido. O agente ao mesmo tempo que reconfigura os seus fins e os articula pode reconhecer que os fins originais só não são conciliáveis porque o contexto em que decorre a acção não o permite e que, no entanto, o contexto poderia ser efectivamente modificado de forma a evitar conflitos que muitas vezes assumem a proporção de escolhas trágicas. Neste sentido, a deliberação não exclui a possibilidade de acção em conflito, isto é, a acção orientada por uma escolha indesejada.

A racionalidade fins e os seus limites

Dewey (1922) e outros autores como Richardson (1997) sublinham que a deliberação constitui um processo em que o sujeito da escolha não só se descobre a si mesmo como se constrói a si próprio assim como ao mundo que o rodeia. Para Dewey (1922, p. 216-217), a deliberação envolve questões como “em que tipo de pessoa é que nos vamos tornar, que espécie de eu está em construção, que tipo de mundo é criado”, em virtude de se optar por uma determinada alternativa de escolha em detrimento de outras. Segundo ele, a articulação e a reconfiguração dos fins e o tipo de valores que são assim efectivados em determinado momento têm correspondência na modificação dos hábitos, que como já foi referido anteriormente constituem formas de uso e de incorporação do ambiente por parte dos organismos. Na origem das alterações dos hábitos tanto pode estar a transformação das condições objectivas que formam o contexto envolvente como as escolhas deliberadas do sujeito. As escolhas e as acções correspondentes têm efeitos na modificação dos hábitos. Na medida em que, para o autor, o “carácter corresponde à interpenetração dos hábitos” (Dewey, 1922, p. 38), as escolhas são determinantes do carácter dos agentes.

É uma característica dos hábitos mostrarem uma tendência de continuidade, determinando assim uma certa disposição para agir em face do contexto envolvente. Assim como o processo de deliberação é condicionado por hábitos anteriormente adquiridos, ele próprio contribui para a modificação desses hábitos e a aquisição de outros novos. A deliberação ocorre num contínuo temporal. O sujeito de hoje condicionado por hábitos adquiridos no passado reconfigura os fins tendo em mente uma visão do eu futuro que não quer comprometer. A consciência das implicações das escolhas sobre o carácter, ou sobre a integridade

do sujeito da escolha, resultantes das alterações dos hábitos, orienta e restringe a reconfiguração dos fins que o processo de deliberação envolve.

Mas esta noção de deliberação e de uma racionalidade aplicada aos fins está longe de envolver como pressuposto que os fins procedem unicamente da reflexão. Como já foi referido, constituindo os hábitos determinadas disposições para agir, para usar e incorporar o ambiente, eles não podem deixar de ser influenciados pelos diversos factores que compõem esse mesmo ambiente. Como Dewey (1922) sublinha, a reflexão acerca dos fins e a própria capacidade imaginativa dos agentes são necessariamente condicionadas por crenças prévias incrustadas como hábitos de pensamento. Além disso, como refere Raz (1986), certos fins e a possibilidade de serem adoptados pelos indivíduos dependem da existência de determinados instituições que incorporam certas disposições habituais para agir. Em geral, toda a actividade humana é assim constituída. Porém, como estes autores não o deixam de afirmar, a correspondência entre os vários factores ambientais, os hábitos que se formam e os fins que emergem no processo deliberativo não é total, nem directa. Aqui reside uma grande margem de variação para a acção humana e é claro, também, de autonomia. As razões para tal provêm, como Dewey (1922) o afirma, do facto do ambiente ser bastante diverso e da actividade se desenrolar em contextos que se interligam entre si, não podendo ser separados em domínios estanques, e da contínua transformação do próprio ambiente. Isto faz com que a possibilidade de conflito entre hábitos, e entre fins, seja também constitutiva da actividade humana. Esta é a verdadeira essência ou a razão da dificuldade da escolha.

Na tradição pragmatista a racionalidade pressupõe que as finalidades da acção, tal como os meios, estão sujeitas a exame e a reconfiguração à luz da reflexão do agente. A racionalidade depende então da forma como o processo de deliberação foi conduzido, isto é, do modo como os diferentes fins em confronto, e os valores que por eles são representados, foram combinados em resposta às alterações do contexto. Segundo Dewey (1922, p. 194), a “razoabilidade é na verdade a qualidade de um efectivo relacionamento entre desejos (...). Significa a ordem, a perspectiva, a proporção que é obtida durante a deliberação a partir da diversidade de preferências anteriormente incompatíveis”. A escolha racional passa a ser vista

então como um processo de articulação de razões justificativas da escolha. Justificar uma escolha é articular os valores à luz dos quais uma determinada alternativa deve ser seleccionada, sem que essa combinação específica de valores tenha que oferecer um valor ou uma razão melhor do que todas as outras que se podem colocar para as restantes alternativas (Dewey, 1922; Raz, 1986). Nesta perspectiva, a deliberação que incida apenas sobre a escolha de meios fica aquém do critério a partir do qual é estabelecida a racionalidade da acção.

Em toda a tradição pragmatista, quer no que toca ao trabalho de Dewey (1922), quer no que diz respeito aos autores mais recentes aqui referidos, as emoções desempenham um papel importante no processo deliberativo. Para Dewey (1922), as emoções constituem a reacção do organismo aos vários objectos que o processo deliberativo coloca em imaginação e às várias linhas de acção concorrenciais que lhes correspondem. Para o indivíduo, elas sinalizam a concordância ou a discordância entre fins e o momento em que a deliberação pode dar lugar à acção, isto é, o momento da escolha. Segundo autores como Nussbaum (2001), Richardson (1997) e Stocker (1990), as emoções constituem o veículo através do qual os indivíduos percebem e tomam consciência de certas obrigações ou compromissos (*commitments*) normativos, desencadeando julgamentos da conduta própria e alheia. A tradição pragmatista é assim pioneira de uma concepção de racionalidade que rompe com a oposição entre emoções (ou paixões e sentimentos) e razão; uma oposição que a economia neoclássica (erradamente) pensa ter herdado dos seus predecessores iluministas (Caldas *et al.*, 2007).

8.3. Heurísticas de redução da dificuldade da escolha

Entre a análise filosófica e qualquer modelo formal da escolha existe uma distância difícil, senão mesmo impossível, de percorrer. A formalização implica sempre um exercício de simplificação que dificilmente é compatível com a complexidade dos processos mentais envolvidos na deliberação e mesmo com as suas descrições. Mesmo assim, a tentativa de formalização pode ser útil já que cria um terreno onde a comunicação e o diálogo com outras concepções da racionalidade, nomeadamente com a que é familiar para os economistas, é viável.

Face à dificuldade, isto é, à existência de um conjunto de alternativas não dominadas, com cardinalidade superior a um (ver capítulo cinco), existem pelo menos duas formas de ultrapassar a situação de conflito: a) a descoberta de uma nova alternativa, inicialmente não contida em A^p , capaz de superar o conflito ao dominar as restantes; b) a reconfiguração dos valores de forma que uma das alternativas contidas em A^p se destaque isolada no conjunto das não dominadas.

Face ao conflito a evidência empírica confirma que os indivíduos reagem evitando o estabelecimento de *trade-offs*. Essa reacção pode traduzir-se num impulso para a procura de novas alternativas que viabilizem a realização dos vários valores em confronto. A criação de novas alternativas (primeira possibilidade) envolve um esforço criativo que será tanto maior quanto maior for a consciência do conflito entre valores e a resistência ao estabelecimento de *trade-offs* entre eles.

A reconfiguração de valores (segunda possibilidade) remete para procedimentos de revisão e de articulação das dimensões de valor tendentes a harmonizá-las num todo coerente. Como já foi referido anteriormente, a consideração de procedimentos deste tipo não deve ser confundida com uma busca no espaço dos valores ao serviço da necessidade da escolha. A busca no espaço dos valores a que nos referimos remete assim para a possibilidade de uma racionalidade aplicada aos fins que foi objecto de discussão no ponto anterior.

Um exemplo quotidiano ajuda a ilustrar estas duas possibilidades de redução da dificuldade. Considere-se a situação de alguém que tem de decidir se inscreve o seu filho(a) numa escola pública ou privada. Suponhamos que o decisor em questão considera que o ensino público de acesso universal é uma instituição a manter e acarinhar, o que passa pelo não esvaziamento das escolas públicas. O decisor dispõe então de uma boa razão para escolher um estabelecimento público. No entanto, considera que há outros aspectos a tomar em consideração, nomeadamente, a qualidade de ensino e a segurança. Face à informação disponível o decisor constata que quer a qualidade de ensino, quer a segurança são pior garantidas nos estabelecimentos públicos da sua zona residencial.

Como referido anteriormente, um primeiro tipo de resposta possível a uma situação de dificuldade como a descrita é a procura de uma alternativa que

inicialmente não estaria incluída no conjunto A^p de alternativas de escolha percebidas pelo decisor como admissíveis ou relevantes. Podemos facilmente imaginar que alguém, face a um dilema como o acima descrito, pode superar o conflito optando pela escola pública ao mesmo tempo que procura para o seu filho(a) actividades complementares extra-horário escolar, que não só garantam um complemento de formação como evitem a ocupação dos tempos livres em actividades recreativas numa vizinhança que se pensa ser problemática. Este procedimento, que é possível encontrar já em Simon (1955), pode ser designado como *expansão do conjunto de alternativas iniciais* e representa uma possibilidade de superação do conflito em que todos os valores que à partida caracterizavam o problema de escolha são agora efectivados.

Outros procedimentos envolvem a *pesquisa no espaço dos valores* e a sua *reconfiguração*. Uma modalidade possível de reconfiguração encontra-se também em Simon (1955) associada à dificuldade computacional. Trata-se do estabelecimento de níveis de aspiração para os valores ou subconjuntos de valores. Do ponto de vista computacional, é evidente que o estabelecimento de níveis de aspiração permite reduzir o espaço de escolha, no limite até ao ponto em que existe uma única alternativa que os respeita. Mas o estabelecimento de níveis de aspiração sobre alguns dos valores é passível de uma interpretação mais sugestiva.

O modelo de ‘escolha racional’ com o seu pressuposto de comensurabilidade acomoda e generaliza a substituíbilidade entre valores. De facto, é sempre problemático atribuir a um valor a prerrogativa de ser implementado sejam quais forem as consequências em termos de outras dimensões relevantes da avaliação. No entanto, daqui não pode ser retirada a implicação de que todos os valores têm como contrapartida perdas ou ganhos noutras dimensões de valor. Isto é, pode fazer sentido afirmar que um valor importante não deve pôr em causa a realização de níveis de aspiração de valores secundários e ao mesmo tempo que o nível de realização do valor importante não deve ser comprometido por ganhos nos valores secundários. Dito de outra forma, o reconhecimento de limites para a realização de um valor superior, estabelecido por níveis de aspiração de valores secundários, não implica – ao contrário do que a comensurabilidade supõe – o reconhecimento

de um poder de compra aos valores secundários sobre um valor superior. As relações entre valores podem portanto ser assimétricas, ou como sugere Richardson (1997), pode existir uma relação de regulação de uns valores sobre outros. A forma específica como foi estabelecida a articulação de valores, num determinado contexto, mostra o tipo de reconfiguração a que se chegou.

Considere-se por exemplo que as alternativas eram valorizadas numa escala de 0 a 10 para as dimensões ‘qualidade’ e ‘segurança’ e 0/1 para a ‘natureza pública ou privada do estabelecimento’, correspondendo aos estabelecimentos públicos 1 e aos estabelecimentos privados 0. Imagine-se ainda que o decisor dispunha de três alternativas, A, B e C:

	Natureza do Estabelecimento (Pública/Privada)	Qualidade	Segurança
A	1	3	4
B	1	5	3
C	0	6	5

Quadro 8.1. – Seleção de um estabelecimento (alternativa) de um conjunto de alternativas (A, B e C) tomando em consideração as dimensões de avaliação ‘natureza’, ‘qualidade de ensino’ e ‘segurança’.

Dado que não existe uma, e só uma alternativa dominante, a situação reúne as condições da dificuldade da escolha apresentadas no capítulo cinco. Numa situação como a descrita, a comensurabilidade implicaria a possibilidade de compensar perdas na natureza do estabelecimento com ganhos em qualquer uma das outras dimensões. Para o nosso decisor, entretanto, a ‘natureza do estabelecimento’ é a dimensão reguladora. Isto não significa, no entanto, que ele esteja sempre disposto a sacrificar a ‘segurança’ e a ‘qualidade’ para maximizar esta dimensão reguladora, podendo considerar que existem limiares de qualidade e de segurança que não devem ser comprometidos.

Poderá então reconfigurar os valores qualidade e segurança redefinindo a escala adoptada com atribuição de um valor 0 nas dimensões ‘qualidade’ e ‘segurança’ às alternativas que não satisfazem os níveis de aspiração e um valor 1 às que o satisfaçam. Se os níveis de aspiração forem fixados em cinco para a qualidade e três para a segurança, a tabela seria reconfigurada da seguinte forma:

	Natureza do Estabelecimento (Pública/Privada)	Qualidade	Segurança
A	1	0(3)	1(4)
B	1	1(5)	1(3)
C	0	1(6)	1(5)

Quadro 8.2. – Reconfiguração das dimensões de avaliação ‘qualidade’ e ‘segurança’.

A consequência da reconfiguração dos valores qualidade e segurança é que agora a alternativa B passa a ser a única não dominada no conjunto de escolha. A escolha seria justificada nos seguintes termos: “Das escolas que garantem um nível mínimo de qualidade e segurança optei pela que é pública”. Note-se que com esta reconfiguração não há aumento de qualidade e de segurança que compense uma perda na dimensão natureza do estabelecimento. A relação entre natureza do estabelecimento e as outras duas dimensões é assimétrica – a natureza do estabelecimento regula as outras duas³.

O estabelecimento de níveis de aspiração e de relações de regulação entre valores não é a única forma que a reconfiguração de valores pode assumir. Um valor pode

³ Esta situação poder ser facilmente formalizada como um problema de maximização sujeito a restrições como seja,

$$\begin{aligned} &Max \ x_1 \\ &s.a. \\ &x_2 \geq 5, \ x_3 \geq 3 \end{aligned}$$

Este modelo difere do modelo standard de maximização da utilidade uma vez que o que é maximizado é apenas o valor de uma das dimensões de avaliação e não todas elas depois de agregadas.

ser especificado numa forma que embora represente um desvio relativamente ao fim-em-vista não compromete de forma irreversível a efectivação desse fim.

Para o decisor do nosso exemplo o conjunto de alternativas pode ser tal que as consequências da escolha da escola pública nas dimensões qualidade e segurança são consideradas inaceitáveis. A reflexão ao longo da deliberação pode entretanto sugerir que estas consequências são graves apenas nos primeiros anos de contacto com o sistema educativo. Neste caso, o compromisso com o ensino público poderia assumir a forma 'ensino público a partir dos primeiros níveis de escolaridade'. A opção pela escola privada não significaria o comprometimento do empenho na sustentabilidade do ensino público universal. A escolha do estabelecimento privado durante os primeiros anos de escolaridade equivale a uma suspensão temporária e não irreversível do valor 'natureza do estabelecimento' que faria emergir como dominante a alternativa C.

Como foi referido anteriormente, a deliberação é condicionada pelo contexto institucional, pela participação do indivíduo em diferentes contextos institucionais, pelos hábitos estabelecidos e pela influência que a alteração de certos hábitos pode ter sobre outros. Vários elementos como a pertença dos indivíduos a diferentes grupos, a cultura, os contextos e as organizações em que as escolhas são realizadas, o próprio enquadramento jurídico e o regime de propriedade subjacente às transacções em foco, estão presentes na resolução do conflito intrapessoal, tornando mais salientes certas alternativas e/ou fornecendo uma indicação para o sentido que a reconfiguração de valores pode adoptar.

No caso do exemplo aqui apresentado, o grau em que a crença na sustentabilidade do ensino público universal é partilhada por outros, o nível de convicção dos indivíduos sobre a qualidade de ensino e a segurança existentes nas escolas públicas, a existência ou não de intervenção por parte do Estado e/ou de outras entidades competentes na promoção da qualidade de ensino e da segurança das escolas públicas, o grau de cobertura pública ao nível do ensino e a existência ou a ausência de uma prática de discussão e de resolução de problemas ao nível das escolas públicas com a participação dos principais interessados, são alguns dos factores que podem condicionar o tipo de reconfiguração de valores a que o processo deliberativo dá lugar. É fácil de imaginar que numa situação em que o

grau de partilha do valor sustentabilidade do ensino público universal seja diminuto e em que a cobertura pública existente ao nível do ensino seja deficiente, o decisor acabe por reconhecer que todos os esforços no sentido da efectivação daquele valor são inúteis e que apenas a qualidade de ensino e a segurança resistem como fins válidos no processo deliberativo.

Mas é também possível neste caso que a alternativa escolhida não seja considerada como desejável pelo decisor, isto é, que a escolha não signifique a superação do conflito entre valores. A reflexão tida durante o processo de deliberação pode conduzir o decisor a considerar que são as condições institucionais existentes o que o impede de efectivar valores que para si são importantes e que a importância desses valores se mantém não obstante a escolha efectuada. O decisor do exemplo apresentado pode considerar que um ensino público de qualidade e escolas com segurança são direitos de todos e que ninguém deve ser colocado em situações onde tem que escolher entre o seu compromisso face à natureza pública e universal que o ensino deve ter e a garantia de qualidade e segurança associada ao ensino. Face a este conflito o decisor pode optar pela escola pública apesar dos seus défices de qualidade e segurança e empenhar-se na formação de uma associação de pais que, em colaboração com os professores e outros responsáveis da escola, procure resolver as insuficiências.



A importância da dificuldade é frequentemente subestimada a partir do argumento de que apesar dela os indivíduos efectivamente escolhem e que este facto revela que os valores são por eles pesados uns contra os outros. Procurámos neste capítulo mostrar que o facto dos indivíduos efectivamente escolherem não implica necessariamente a redução de todas as dimensões de valor a um comensurante único. Numa concepção de racionalidade em que os fins estão abertos à reflexão, a deliberação envolve uma especificação de fins tendente à sua harmonização num todo coerente, mas não, ou não necessariamente, o estabelecimento de

trade-offs entre estes fins. A deliberação racional tal como aqui foi concebida não é susceptível de modelização com as ferramentas do cálculo diferencial com que o economista está familiarizado. A abertura dos fins à reflexão envolve um elemento de criatividade e de inovação que não é passível de representação neste tipo de modelos. Procurámos, no entanto, formular conjecturas acerca de heurísticas de redução da dificuldade que poderão vir a orientar investigação empírica acerca do modo como, não obstante a dificuldade, os seres humanos efectivamente escolhem

Como referido anteriormente, as circunstâncias em que a escolha ocorre podem ser tais que a articulação de valores que é possível efectivar é insatisfatória para o sujeito da escolha. A escolha pode resultar apenas num compromisso superficial entre os vários valores em confronto, ou numa unidade que não é conseguida pela coordenação efectiva de todos eles, havendo alguns que se impõem a outros indevidamente. Esta imposição indevida de alguns valores em detrimento de outros pode ser reconhecida pelo agente como um resultado da ‘fraqueza da vontade’ ou como uma consequência do contexto institucional em que a acção decorre. Isto envolve a possibilidade da acção em conflito, isto é, uma acção que resulta de uma escolha deliberada, mas que mesmo assim é considerada indesejável pelo sujeito da escolha. Interessa então compreender se a noção de acção em conflito pode ou não ajudar a esclarecer alguns enigmas da relação entre acção e mudança institucional.

Capítulo 9

Acção em Conflito e Mudança Institucional

O modo como as instituições se transformam em virtude da acção humana deliberada é menos elaborado, no quadro da abordagem institucionalista, do que o modo como evoluem de forma não deliberada, ou a influência que exercem nos valores e nas preferências individuais. Porém, a visão da deliberação individual aqui articulada pode ajudar a clarificar uma questão que ultimamente tanto tem preocupado economistas institucionalistas de orientações teóricas diversas, nomeadamente, Bromley (2006) e North (2005): a relação entre acção e mudança institucional.

A acção que pode conduzir à mudança institucional é sempre acção colectiva. No entanto, quando é excluída a hipótese de uma vontade, ou de um desígnio que transcende os indivíduos, a acção colectiva é um fenómeno que requer explicação. Entre a acção de indivíduos dotados de propósitos e a acção em colectivo existe uma distância que os seres humanos são (ou não) capazes de transpor, apesar de nem sempre terem uma consciência clara das circunstâncias que lhes permitem (ou impedem) fazê-lo.

Neste capítulo, o ponto de partida situa-se na noção de acção em conflito. A concepção de deliberação como uma reflexão que envolve não apenas os meios como os fins da acção contém um resíduo importante correspondente às situações em que a “unificação da mente” procurada não é conseguida. Essa circunstância encerra a possibilidade de uma acção que ocorre sem que o conflito de valores tenha sido superado.

O que se procura de seguida mostrar é que este conflito intrapessoal decorrente de uma deliberação individual inconclusiva pode ser o propulsor de processos comunicacionais e deliberativos interpessoais capazes de desencadear uma acção colectiva orientada para a mudança do contexto institucional.

O capítulo tem como primeiro ponto a conceptualização da acção em conflito e a identificação das formas que pode assumir. Aborda em seguida o significado das instituições e da mudança institucional. Baseando-se nas abordagens de autores como Bromley, Hirschman e Hodgson procura identificar e elaborar um nível de acção colectiva que tem como finalidade a alteração dos arranjos institucionais existentes. O nexu entre acção em conflito e mudança institucional é objecto do terceiro ponto, onde se procura estabelecer as condições para a transformação dos conflitos individualmente experimentados em acção colectiva tendente à mudança institucional. A análise anterior é por fim aplicada aos dilemas sociais para mostrar de que forma a perspectiva da acção em conflito modifica a abordagem convencional.

9.1. A possibilidade da acção em conflito e a ‘questão trágica’

Como já foi referido no capítulo anterior, Dewey (1922, p. 210) admitia que o processo de reconfiguração e de articulação dos fins em que consiste a deliberação pudesse resultar apenas num “compromisso superficial” entre os diversos fins ou valores em confronto, ou na “vitória de um impulso temporariamente intenso sobre todos os seus rivais; uma unidade pela opressão e supressão, não pela coordenação” (Dewey, 1922, p. 210-211).

Este tipo de deliberação seria de certa forma inconclusiva, correspondendo “não a uma decisão efectiva mas ao adiamento do assunto” (Dewey, 1922, p. 210-211). A questão tenderia a manifestar-se de novo no futuro, reemergindo em deliberações posteriores. A escolha permaneceria como que em aberto: um “hábito impedido de se manifestar de forma aberta permanece (...) em actividade. Ele manifesta-se em si mesmo num pensamento desejável, isto é num ideal ou objecto imaginado que encerra em si mesmo a força de um hábito frustrado” (Dewey, 1922, p. 53).

Se interpretarmos Dewey (1922) à luz da noção contemporânea de *homeostasis*, que se refere às funções de regulação do organismo e aos mecanismos que garantem o restabelecimento do seu equilíbrio quando alterado, a supressão do hábito a que Dewey (1922) se refere seria acompanhada não da sua erradicação, mas da conservação da sua força e presença, num desequilíbrio experimentado pelo organismo como uma tensão latente. Para ilustrar esta situação, podemos imaginar alguém que desejando uma dada refeição é obrigado a substituí-la por uma alternativa disponível. A acção envolve, portanto, a supressão de um impulso. Podemos então imaginar também que o desejo da refeição preterida de alguma forma permanece apesar da sua supressão. O impulso que foi suprimido permanece, mas agora como um ideal ou um objecto imaginado. No processo ou curso de acção subsequente, este ideal ou objecto imaginado tende a reemergir como um fim, impelindo o organismo para a criação das condições objectivas que permitam a sua efectivação.

A acção em conflito sugerida por Dewey (1922) não se refere obviamente apenas a situações triviais, como as envolvidas no exemplo anterior. O conflito pode ser experimentado como um dilema moral, ou mesmo uma escolha trágica. O dilema moral não implica, no entanto, “qualquer coisa denominada consciência, ou razão, ou uma faculdade de conhecimento moral”, resultando antes “da promoção daqueles impulsos e hábitos que a experiência tem mostrado que nos tornam sensíveis, generosos, imaginativos, imparciais na percepção da tendência que emerge das nossas actividades” (Dewey, 1922, p. 207).

Uma acção que decorre de um compromisso superficial entre diversos valores em confronto, ou de uma imposição temporária de um impulso sobre todos os outros,

e não de uma “unificação da mente”, é uma acção em conflito. Em certas circunstâncias ou em face das condições que constituem o actual momento da escolha, um compromisso superficial entre os vários valores em confronto pode ser tudo o que é possível obter. Nestas circunstâncias, agindo em conflito, o agente não escolheu, e sabe que não escolheu, aquilo que prefere. A escolha permanece então em aberto e a acção desencadeada corresponde a uma acção em conflito. O sujeito pode viver o conflito apenas como uma experiência emocional negativa ou associar a esta experiência a percepção de que a imposição de certos fins e valores em detrimento de outros e, por conseguinte, a opressão e a supressão destes, sendo indevida, resulta das circunstâncias em que a acção decorre. A consciência do conflito e a sua atribuição a condições objectivas pode então impelir o organismo, em momento posterior, a agir com vista à modificação do contexto da acção.

Autores contemporâneos, já aqui referidos, como Nussbaum (2000), Richardson (1997) e Stocker (1990) ajudam a elaborar a noção de acção em conflito. A distinção operada entre uma “questão óbvia” e uma “questão trágica” da escolha é um dos principais contributos de Nussbaum (2000) a este respeito. A dificuldade em responder à “questão óbvia” – o que fazer? – isto é, a mera selecção de uma das alternativas de escolha, tem uma natureza distinta da dificuldade subjacente à “questão trágica” – entre as alternativas presentes há alguma que não seja dúbia ou inaceitável do ponto de vista moral?

No que diz respeito à “questão óbvia”, Nussbaum (2000) admite efectivamente a dificuldade que pode existir na selecção de uma alternativa de entre um conjunto de alternativas de escolha. Como já foi referido anteriormente, a tarefa de comparar várias alternativas de escolha quando elas são descritas num espaço que contém diferentes dimensões de valor pode ser extremamente complexa de um ponto de vista computacional. Todavia, noutras situações, como sugere Nussbaum (2000), a escolha pode ser trivial do ponto de vista da “questão óbvia”, sem contudo deixar de ser uma escolha difícil. Esta dificuldade tem agora uma natureza distinta correspondente à “questão trágica” a que Nussbaum (2000) se refere.

A “questão trágica” situa-se ao nível da avaliação moral das consequências da acção. Segundo Nussbaum (2000), esta avaliação provém de um julgamento em que se assume uma perspectiva alargada sobre as consequências das várias alternativas de escolha num espaço que envolve diferentes compromissos (*commitments*) ou obrigações morais e valores. A escolha trágica de Nussbaum (2000) refere-se então a uma situação em que nenhuma das alternativas é moralmente aceitável, em que todas elas acarretam sérios danos morais na perspectiva do próprio sujeito da escolha. Para o agente não existe pura e simplesmente “uma resposta correcta” (Nussbaum, 2000, p. 1007). A escolha é simplesmente imoral, independentemente da alternativa a ser escolhida.

Como a própria Nussbaum (2000) sublinha, a “questão trágica” não se refere necessariamente a casos extremos, como os dilemas morais clássicos, estando presente mesmo nos “assuntos correntes da vida” sempre que estejam em causa valores entendidos como dimensões fundamentais da identidade ou do carácter do sujeito, ou seja, compromissos (*commitments*) importantes.

O caso quotidiano a que Nussbaum (2000) recorre como exemplo envolve um conflito entre obrigações familiares e obrigações profissionais ou de trabalho. A marcação dos colóquios do departamento de filosofia da Universidade de Harvard para as dezassete horas, altura em que a escola já estaria encerrada, colocava todos os professores que tinham obrigações parentais perante uma escolha difícil. A dificuldade residia não apenas na decisão do que fazer quando estes acontecimentos ocorriam, mas no facto das alternativas em confronto acarretarem ambas consequências morais indesejáveis. Não estar presente no colóquio significaria uma falta relativamente ao compromisso profissional, mas optar por estar presente implicaria que a obrigação parental e a atenção que é necessário dedicar aos filhos não seriam efectivadas. Nussbaum (2000) conclui então que a resposta à “questão trágica” seria simplesmente negativa – nenhuma das alternativas apresenta consequências que se possam considerar moralmente aceitáveis¹.

¹ Como relata Nussbaum (2000, p. 1015), a “questão trágica” resolveu-se como por milagre no dia em que: “Robert Nozick se levantou do modo subversivo e despreocupado que só a nomeação definitiva possibilita e disse: Agora tenho que me ir embora; tenho que ir buscar o meu filho ao treino de hóquei”.

Stocker (1990), numa perspectiva próxima de Nussbaum, sublinha que os danos ou ‘custos’ morais associados a estas situações trágicas permanecem para lá da escolha e da acção. Isto significa que as dimensões de valor negligenciadas na escolha conservam uma relevância que deriva do valor intrínseco que as caracteriza. Mesmo quando a escolha é justificada, em virtude, por exemplo, das circunstâncias que a rodeiam, o sujeito desta escolha não deixa de lamentar a acção efectuada, sentindo eventualmente remorso, vergonha ou culpa pelo curso de acção prosseguido. Da mesma forma que Dewey (1922) considerava que um hábito ou um fim não efectivado na acção pode permanecer latente, como um ideal ou um objecto que é imaginado, também Stocker (1990) considera que a supressão de valores contida na acção em conflito ocasiona danos morais que, não se dissolvendo pelo simples facto da acção ter ocorrido, o agente poderá querer reparar no futuro.

Nussbaum (2000) faz notar que a “questão trágica” nem sempre é reconhecida como tal. A sua relevância pode muitas vezes ser simplesmente negligenciada, parecendo que a única dificuldade reside na selecção de uma dada alternativa – a “questão óbvia”. No entanto, qualquer tentativa de ocultação mediante o estreitamento do leque de valores em presença, ou, no limite, a sua redução unidimensional, equivale, segundo Nussbaum (2000), a um exercício de simplificação moral, com consequências no “eu em construção” e “no mundo a ser criado”.

Quando não é omitida, a “questão trágica” tanto pode ser atribuída a condições objectivas ‘naturais’ como institucionais. A situação de conflito entre obrigações familiares e obrigações profissionais, a que Nussbaum (2000) se refere como um exemplo trágico, sugere claramente que o conflito verificado entre estas dimensões de valor decorre essencialmente dos arranjos institucionais existentes. Segundo Nussbaum (2000, p. 1015), esta é mesmo uma circunstância muito frequente: “muitas tragédias são produzidas não por necessidade natural ou por alguma coisa relacionada com o carácter dos valores em confronto, mas simplesmente por hábitos e tradições, tomados como naturais e inevitáveis”. Segundo a autora: a “[t]ragédia é raramente apenas tragédia. A maior parte das

vezes, por detrás do desespero existe estupidez, ou egoísmo, ou incúria, ou malícia” (Nussbaum, 2000, p. 1016).

Esta perspectiva está também presente em Richardson (1997) quando considera que é possível identificar vários tipos de conflitos entre valores ou normas, consoante a força destes conflitos. No limite superior desta escala aparecem casos em que se verifica uma impossibilidade conceptual, isto é, em que os valores em causa são irreconciliáveis independentemente do contexto, enquanto no inferior se situam as situações em que o conflito existe por razões relacionadas com a tradição, as leis e as instituições vigentes. Richardson (1997) considera ainda que são estas últimas situações, e não as primeiras, as que mais frequentemente estão presentes no quotidiano das pessoas, nas suas escolhas correntes.

Em síntese, a *acção em conflito* é uma acção que decorre de uma escolha deliberada que culmina ou num “compromisso superficial” entre os diferentes fins ou valores em confronto, ou pela vitória de um ou de alguns deles sobre os seus ‘rivais’. O conflito tanto pode resultar do carácter dos valores em confronto como de uma necessidade natural, ou ainda das circunstâncias institucionais, e tanto pode ser experimentado como uma insatisfação pela impossibilidade de efectivar certos valores importantes, como pela impossibilidade de exprimir certos compromissos morais. Em qualquer caso, o sujeito está confrontado com uma situação em que todas as alternativas são por ele consideradas indesejáveis e em que apesar disso tem de agir. Quando o conflito é atribuído a elementos institucionais do contexto, o desejo de efectivação dos valores suprimidos pode transformar-se em ‘razão suficiente’ para agir, em momento posterior, sobre os factores institucionais que se consideram estar na origem do conflito de valores experimentado.

9.2. Instituições, acção colectiva e mudança institucional

O termo instituições é aqui utilizado no sentido que lhe é conferido na tradição do ‘velho’ institucionalismo norte-americano de Veblen e Commons. Ao contrário do neo-institucionalismo de pendor neoclássico, em que as instituições são vistas unicamente como restrições à acção individual, o ‘velho’ institucionalismo

reconhece também o papel facilitador e libertador das instituições assim como a sua capacidade de moldar os valores e as preferências individuais. Segundo Hodgson (2006, p. 2), a “existência de regras implica restrições. Contudo, tais restrições podem garantir o acesso a oportunidades: podem possibilitar escolhas e acções que de outra forma não seriam possíveis”. As instituições enquanto hábito são ainda constitutivas da própria escolha e acção individuais e é neste sentido mais abrangente que é possível referirmo-nos à capacidade que têm de moldar os valores e as preferências individuais, isto é, a sua “capacidade de modificar aspirações em vez de simplesmente as permitir ou as restringir” (Hodgson, 2006, p. 7).

Inscrevendo-se na tradição institucionalista acima referida, Hodgson (2006, p. 2) define instituições como “sistemas de regras sociais estabelecidas e prevaletentes que estruturam as interacções sociais”. Estas regras podem ser normas, convenções, regulamentos e outras disposições legais, como por exemplo, os direitos de propriedade. Mas de acordo com esta definição abrangente também a “linguagem, o sistema monetário, (...), e as empresas (e outras organizações) são todos eles exemplos de instituições” (Hodgson, 2006, p. 2).

As instituições, ao mesmo tempo que operam na reprodução da ordem social enquanto factores de conservação, evoluem – transformam-se e modificam-se em consequência da acção humana. Sendo possível conceber, em alguns casos, a mudança institucional como um processo sistémico auto-organizado, isto é, como uma consequência não intencional da acção de indivíduos ou de grupos de indivíduos, a verdade é que existem também, a par deste tipo de processos, situações em que a mudança institucional decorre da acção humana deliberada (Hodgson, 2006). É preciso tornar claro, no entanto, que a deliberação e a acção humana, de que se está a falar, é acção colectiva.

Bromley (2006) foca o tema da mudança institucional enfatizando precisamente o aspecto deliberativo deste processo. Debruça-se essencialmente sobre as alterações e a evolução da lei, designadamente dos direitos de propriedade, dando prioridade na sua análise à actividade legislativa exercida pelo parlamento e à acção dos tribunais. Para Bromley (2006), os corpos com funções legislativas e judiciais são cruciais no funcionamento das sociedades democráticas, já que têm a

capacidade de definir e redefinir os domínios aceitáveis para a escolha e a acção individuais e por conseguinte também para o comportamento económico. Bromley (2006) concebe a acção colectiva nos termos da actividade que estas entidades realizam nas sociedades democráticas de que fazem parte, isto é, da produção e da administração das regras jurídicas e das leis. Esta noção de acção colectiva, que está associada à mudança institucional deliberada, à constante definição e redefinição de domínios considerados aceitáveis onde a escolha e a acção individuais se devem inscrever, é por ele contraposta à noção mais comumente aceite na Economia, segundo a qual a acção colectiva consiste na prossecução de fins comuns por parte de indivíduos pertencentes a um grupo.

Neste quadro, Bromley (2006, p. 17) estabelece claramente que os “indivíduos não podem modificar a estrutura institucional; somente a acção colectiva pode alterar os domínios de escolha individual” e que as “[i]nstituições são necessariamente manifestações da acção colectiva pela simples razão que os indivíduos não podem conceber arranjos colectivos definidores do que se entende como actividade aceitável e inaceitável; só os colectivos podem fazer isto. Esta é a principal finalidade da acção colectiva no domínio político – fazer para nós (e por nós) aquilo que nós não podemos fazer para (e por) nós mesmos” (Bromley, 2006, p. 48). Nesta perspectiva, a referência a uma acção transformadora que tem como objecto as próprias instituições, traduzindo-se assim em alterações das regras ou das normas que simultaneamente enquadram e são parte integrante da própria escolha e acção individuais, requer, por definição, que se rejeite a possibilidade dessa mudança ter origem nas acções de indivíduos isolados. É da associação das vontades individuais na realização de finalidades comuns que decorre este tipo de acção transformadora. A acção colectiva, nesta perspectiva, é uma construção, um encontro de vontades desenvolvido num determinado enquadramento institucional, ele próprio objecto de anteriores deliberações colectivas, e que tem como propósito a definição de novos arranjos institucionais.

Em consequência, a mudança institucional na perspectiva de Bromley (2006) é resultado de um exercício de vontades que são individuais, mas não é produto de nenhuma vontade individual. Não existindo uma vontade colectiva, existe uma acção colectiva que emerge de processos comunicacionais e deliberativos.

Esta noção de acção colectiva é susceptível de generalização a domínios da vida social mais amplos do que a actividade legislativa e judicial. Em particular pode ser relevante para a análise das organizações e dos processos de mudança organizacional do mais diverso tipo.

A acção colectiva como um mecanismo de mudança institucional e organizacional é um aspecto central da obra de Hirschman (1970). De facto, em *Exit, Voice and Loyalty*, a mudança institucional é vista como o resultado da activação de forças endógenas em resposta ao declínio das organizações. Para Hirschman (1970), estas forças endógenas podem operar através de dois mecanismos distintos, mas relacionados – “*voice*” e “*exit*”. Enquanto o mecanismo de *voice* supõe a acção colectiva, o *exit* actua pelos canais individualizados do mercado. A *voice* é interactiva e comunicativa, o *exit* é impessoal, dispensa a comunicação e o confronto directo de argumentos. A *voice* opera directamente, tendo como finalidade a mudança, o *exit* indirectamente, por via da degradação da posição da organização face aos concorrentes.

Numa situação de declínio organizacional e de correspondente insatisfação dos seus membros, a cada descontente oferecem-se duas possibilidades: o abandono da situação (*exit*), ou a acção interna em cooperação com outros tendente à mudança (*voice*). Hirschman (1970) reflecte sobre as condições de eficácia transformadora do *voice* e do *exit* e sobre o tipo de relação que se pode estabelecer entre estes dois mecanismos, isto é, em que medida *voice* e *exit* são substitutos, ou pelo contrário, complementares. Para Hirschman (1970), *exit* e *voice* são geralmente mecanismos mutuamente exclusivos – o *voice* tende a dar lugar ao *exit* se os custos do *exit* são reduzidos e/ou se os membros descontentes são cépticos quanto à capacidade transformadora da acção colectiva. Mas, simultaneamente, os dois mecanismos podem ser complementares no sentido em que o *voice* é tanto mais eficaz quanto mais credível for a ameaça de *exit*.

O balanço entre *exit* e *voice* depende em última análise de condições estruturais relacionadas com a permeabilidade das fronteiras dos grupos. A possibilidade e a probabilidade de *exit* é tanto maior quanto mais baixas as barreiras à saída do grupo de pertença, o que pressupõe a facilidade de entrada noutros grupos que possam constituir alternativa. A possibilidade e a probabilidade de *voice* são

maiores quando as barreiras à entrada no grupo de pertença são elevadas. Considere-se, por exemplo, o caso da profissão médica em que a transposição das barreiras à entrada só é possível através de um avultado investimento pessoal. A possibilidade e a probabilidade de *voice* são também maiores no caso de grupos em que a entrada é fácil, mas em que a saída é difícil, como, por exemplo, no caso de grupos familiares. Em Hirschman (1970), o balanço entre *exit* e *voice* depende também da força de laços de lealdade entre os membros e o grupo de pertença, que por sua vez podem ser condicionados pelo mesmo tipo de causas estruturais.

Quando o objectivo é esclarecer o nexos existente entre conflitos experimentados individualmente e a mudança institucional, o contributo de Hirschman (1970) torna-se muito relevante. Hirschman tem claramente presente a relação entre conflito (por ele conceptualizado como dissonância) e acção: “uma situação de dissonância pode produzir não só alterações das crenças, atitudes e cognições, como conduzir a acções cuja finalidade é mudar o mundo real quando isto é uma forma alternativa (e particularmente quando isto é a única forma) de ultrapassar ou reduzir a dissonância” (Hirschman, 1970, p. 94). Além disso ele ajuda a esclarecer as razões pelas quais a acção colectiva é problemática. Os conflitos internos experimentados individualmente, aquilo que Hirschman (1970) designa por insatisfação dos membros da organização, só podem dar origem a acção colectiva transformadora na medida em que o *exit* não se imponha como solução única aos indivíduos.

9.3. O nexos entre acção e mudança institucional

A relação entre acção e mudança institucional reside de forma implícita no próprio conceito de acção em conflito. Indivíduos que experimentam a tensão moral resultante da acção em circunstâncias em que o conflito de valores foi mal resolvido e atribuem a sua situação pessoal ao contexto em que a acção decorre podem ser levados a agir no sentido de modificar este contexto. O conflito pessoal é o móbil para a acção, mas para que a acção ocorra de facto e dela resultem processos de mudança institucional é preciso que a acção seja colectiva e isso depende de condições que de seguida se procurarão esclarecer.

A *primeira condição* de transformação do conflito moral individual em acção colectiva tendente à mudança institucional é o reconhecimento por parte dos indivíduos de que existem outros no grupo que experimentam um conflito de natureza semelhante ao seu.

Os dilemas morais podem ser vividos pelos indivíduos como uma experiência subjectiva, materializando-se numa insatisfação que, ou não dá lugar à acção, ou motiva apenas respostas individuais, isto é, origina ou o conformismo, ou o *exit*.

No entanto, através da interacção e da comunicação os indivíduos podem aperceber-se de que a sua experiência está a ser vivida também por outros. A partir desse momento, a acção colectiva existe em potência, mas para que ela ocorra é ainda necessário que se verifique uma segunda condição.

A *segunda condição* de transformação do conflito moral individual em acção colectiva tendente à mudança institucional é que os indivíduos atribuam o conflito a elementos institucionais do contexto e não à necessidade natural e tenham a capacidade de imaginar em colectivo (re)arranjos institucionais que possam ultrapassar ou aliviar o conflito individual e colectivamente experimentado.

O reconhecimento da origem institucional do conflito e o exercício imaginativo só são possíveis quando os indivíduos enfrentam a sua situação do ponto de vista da “questão trágica”. Para Nussbaum (2000), a relevância da “questão trágica” reside precisamente no facto de suscitar a reflexão sobre as causas do dilema moral e a possibilidade de se encontrarem outros arranjos institucionais que permitam evitá-lo. Como Nussbaum (2000, p.1016) afirma a “[t]ragédia é raramente apenas tragédia”. Ela decorre quase sempre do “hábito e tradição, tratado como natural e inevitável” (Nussbaum, 2000, p.1015). A ênfase atribuída à questão trágica proporciona um “escrutínio crítico sistemático do hábito e da tradição” (Nussbaum, 2000, p.1017), que pode revelar a origem institucional do conflito e fazer emergir, em imaginação, alterações do contexto institucional que possam conduzir a uma situação em que o conflito de valores seja resolvido ou, pelo menos, não se faça sentir de forma tão premente.

No entanto, o reconhecimento da “questão trágica”, a capacidade de escrutínio crítico dos hábitos e o exercício imaginativo de que fala Nussbaum não podem ser

dados como adquiridos, nem tomados como um processo que ocorre necessariamente à escala do indivíduo isolado. É que pode acontecer, como refere Nussbaum (2000), que o próprio sujeito tenha dificuldade em compreender a tragédia em que se encontra e as consequências daí decorrentes, enquanto que outros indivíduos, na posição de espectadores, podem ser capazes de o reconhecer². Segundo a autora, no palco em que as tragédias individuais são representadas “todo aquele que compreenda a situação tem direito de colocar a questão” (Nussbaum, 2000, p. 1011) e ao fazê-lo procurar transformar a compreensão que cada um dos actores tem do seu próprio drama privado. Nem por serem pessoais os dilemas morais deixam de ter uma natureza social. Como Dewey bem compreendia “o que o [indivíduo] faz e o que são as consequências do seu comportamento, em que consiste a sua experiência, não pode ser descrito, muito menos explicado, isoladamente” (Dewey, 1927, p. 188).

Para Hirschman (1970), a dificuldade de reconhecer as possibilidades de mudança, isto é, de imaginar outros arranjos institucionais, está na origem do que o autor designa como um comportamento de lealdade inconsciente (“*unconscious loyalist behavior*”) traduzido em conformismo e acomodação, que podem, como refere o autor, ser interpretados por um observador exterior como expressão de lealdade genuína. É muitas vezes finalidade das organizações, mais precisamente de gestores ou responsáveis que agem unicamente com base nos seus interesses de curto prazo, criar condições para que este seja o tipo de comportamento dominante. Para Hirschman (1970), isto pode ser obtido através da criação de barreiras institucionais à entrada e/ou à saída da organização. Para Nussbaum (2000), o mesmo resultado pode ser obtido com a atribuição da situação trágica à necessidade natural e a ocultação da sua origem institucional.

Mas, para Hirschman (1970), há um outro tipo de lealdade, uma lealdade consciente, radicada na percepção de mudanças realizáveis, que se manifesta em acção. Neste tipo de lealdade *voice* e *exit* podem coexistir em complementaridade. O “membro *leal não sai, mas algo lhe acontece*: ele começa a ser extremamente infeliz por continuar como membro” (Hirschman, 1970, p. 88) e passa a ter uma actuação em que reivindica alterações das políticas e do modo de funcionamento

² O coro da tragédia grega evocado por Nussbaum (2000) ilustra esta ideia.

vigentes na organização. Como o próprio autor afirma, a eficácia deste protesto é aumentada pela existência de uma ameaça credível de saída (*exit*). “A ameaça de saída é tipicamente feita pelo membro leal – isto é, pelo membro que se preocupa – que não deixa nenhuma pedra por mexer antes de se resignar à decisão difícil de sair ou mudar” (Hirschman, 1970, p. 83). Assim, para que o protesto seja eficaz “deve existir a possibilidade de sair, mas a saída não deve ser tão fácil nem tão atraente que se verifique assim que a organização de que se é membro revele deterioração” (Hirschman, 1970, p. 83).

Para Hirschman (1970), só indirectamente o *exit* pode contribuir para a mudança institucional, por via da degradação da posição da organização no mercado. A possibilidade de mudança e de regeneração da organização depende sempre da *voice*, ou da acção colectiva, e é mesmo possível conceber situações em que o *exit* não se coloca sequer como alternativa ao indivíduo empenhado na mudança institucional. De facto, só aparentemente, os dilemas morais dizem respeito apenas ao sujeito da escolha e podem ser superados individualmente com uma mudança pessoal de contexto; eles envolvem quase sempre situações em que as consequências são públicas e a sua superação exige a acção colectiva. Tomemos, por exemplo, a situação de conflito entre obrigações familiares e obrigações de trabalho de Nussbaum (2000). Poderíamos imaginar que o dilema moral de cada professor poderia ser ultrapassado com a sua transferência para um departamento em que os seminários se realizassem a um horário compatível com as obrigações familiares de cada um. No entanto, isso não obstaría a que continuasse a existir um mundo em que, em geral, os compromissos familiares são negligenciados com consequências que recaem sobre o conjunto da sociedade (lembremo-nos, por exemplo, da dinâmica das taxas de fecundidade). Na medida em que o dilema moral pode resultar de ter de viver nesse mundo em que as obrigações parentais são negligenciadas, e não propriamente de ser confrontado individualmente com a ‘necessidade’ de negligenciar as suas obrigações parentais, a solução preconizada pelo *exit* não o é propriamente. Como escreve Hirschman (1970, p. 99), nestas circunstâncias o “membro continua a importar-se com a actividade e com o ‘produto’ da organização *mesmo depois de a ter abandonado*”.

A consciência de que as consequências do declínio de uma organização, em virtude do *exit*, se podem alastrar a toda a sociedade pode constituir uma forte restrição à saída dos membros mais conscientemente leais. Esta consciência traduz-se na percepção de que “a *saída completa é impossível*; em certo sentido (...) [mantemo-nos] membros da organização apesar da saída formal” (Hirschman, 1970, p. 100).

Bens públicos, como a educação e a saúde públicas, proporcionam ilustrações do que foi dito acima. O caso, apresentado no capítulo anterior, do decisor que apesar de privilegiar o ensino público universal é confrontado com estabelecimentos públicos com pior qualidade de ensino e de segurança, constitui um exemplo da complexidade destes processos. O decisor pode acabar por escolher o ensino público se perceber que as consequências da sua saída ocasionam uma maior deterioração da situação da escola pública com consequências que se estendem a toda a sociedade. Neste caso, poderá exercer a sua influência de forma mais activa através de diferentes iniciativas colectivas com o objectivo de melhorar a escola pública.

Enquanto nas transacções privadas, o *exit* se traduz simplesmente na cessação de uma relação, em contexto público, o *exit* pode ser, na melhor das hipóteses, uma forma de protesto, cujo efeito nos processos de mudança institucional é apenas indirecto. Como escreve Hirschman (1970, p. 104-105):

a saída significará agora resignar sob protesto e, em geral, denunciar e combater a organização de fora em vez de trabalhar por uma mudança de dentro. Por outras palavras, a alternativa situa-se agora não tanto entre o protesto e a saída como entre o protesto de dentro e o protesto de fora (depois da saída). A decisão de sair prende-se então com uma questão totalmente nova: Em que ponto é que somos mais eficazes (para além de estarmos mais em paz connosco próprios), combatendo políticas erradas de fora ou continuando a tentar mudar as políticas estando dentro?

Em suma, o *exit* só indirectamente pode desempenhar um papel na mudança institucional e o domínio do *voice* sobre o *exit* na lealdade consciente depende, como aqui vimos com a ajuda de Hirschman (1970) e de Nussbaum (2000), da tomada de consciência colectiva da origem institucional do conflito individual e do exercício colectivo de imaginação institucional.

Tomando como inspiração Dewey (1922), o exercício de imaginação de contextos institucionais alternativos é feito com base na projecção futura das consequências da reconfiguração imaginada. Este é um processo sempre experimental. As consequências da recreação do contexto envolvente dependem de “circunstâncias que ainda não foram experimentadas, e que portanto só podem ser antecipadas de uma forma incerta e inexacta. O ponto essencial é que a antecipação deve pelo menos orientar assim como estimular o esforço, que isto deve constituir uma hipótese de trabalho corrigida e desenvolvida pelos acontecimentos à medida que a acção prossegue” (Dewey, 1922, p. 56). O exercício imaginativo e criativo de que fala Dewey representa a essência de um processo deliberativo, desta vez colectivo, cuja viabilidade mais uma vez está dependente de condições prévias.

A terceira condição de transformação do conflito moral individual em acção colectiva tendente à mudança institucional é a livre comunicação entre os indivíduos integrantes de um grupo e a formação de um sentido moral de comunidade no grupo.

Na realidade, o preenchimento das condições anteriores pressupunha já a possibilidade de comunicação entre os membros do grupo. Sem comunicação não há consciência da natureza partilhada dos dilemas morais, nem destriça na atribuição da origem do conflito à necessidade natural ou ao contexto institucional. Mas a necessidade de comunicação é ainda mais saliente em relação com o processo deliberativo, a partir do qual é imaginada a alternativa institucional a construir pela acção colectiva.

O processo de deliberação colectiva envolve a identificação dos factores institucionais que estão na base do conflito, isto é, que são limitativos da efectivação de certos valores ou que impedem a expressão de determinados compromissos morais. Este diagnóstico da situação actual tem sempre como referência, na tradição pragmatista, os resultados futuros que se pretendem realizar através da mudança institucional. Isto significa então que o processo de deliberação colectiva assenta numa reflexão sobre as consequências da reconfiguração institucional. As consequências antecipadas são precisamente o que confere significado à acção colectiva. Na descrição de Bromley (2006), esta reflexão é um exercício abductivo que parte da construção de diferentes cenários

imaginativos em termos dos valores que se pretendem efectivar, e da sua articulação, e envolve o confronto hipotético das alterações institucionais susceptíveis de realizar estes cenários. Segundo este autor, o processo decorre até que um destes cenários e uma destas hipóteses se tornem dominantes, afirmando-se como uma “razão suficiente” para agir partilhada pelos indivíduos.

Um processo deliberativo deste tipo só pode ocorrer no seio de uma comunidade. Dewey (1927) operava uma distinção entre a mera associação de indivíduos e a comunidade: “a actividade conjunta ou associada é uma condição da criação de uma comunidade. Mas a associação em si mesma é física e orgânica, enquanto a vida comunal é moral, isto é, emocionalmente, intelectualmente, conscientemente sustentada. (...) A actividade em associação não necessita de nenhuma explicação; as coisas estão feitas desta forma. Mas nenhum montante de acção colectiva [entendida como o agregado de acções individuais] constitui por si mesmo uma comunidade” (Dewey, 1927, p. 151). O que distingue a mera associação da comunidade refere-se assim ao que acima foi explicitado quanto à necessidade dos indivíduos desenvolverem um significado para acção conjunta tendo em conta a reflexão sobre as consequências dessa mesma acção.

A acção colectiva, como a temos vindo a conceptualizar, é distinta da acção agregada, da simples associação, no sentido em que pressupõe uma circunstância em que “‘nós’ e ‘nosso’ existem apenas quando as consequências da acção combinada são percebidas e se transformam num objecto de desejo e de esforço, ao mesmo tempo que ‘eu’ e ‘meu’ aparecem na cena apenas como uma parte distintiva na acção mútua que é conscientemente reconhecida e reclamada” (Dewey, 1927, p.151-152).

O conceito de comunidade, em Dewey (1927), é desprovido de qualquer conotação pré-moderna. Para ele, “a democracia não é uma alternativa a outros princípios da vida associativa. Ela corresponde à ideia em si mesma da vida em comunidade” (Dewey, 1927, p. 148).

Esta concepção que relaciona a democracia e os seus procedimentos com a existência de comunidade tem fundamento numa dimensão central da filosofia e da psicologia pragmatistas. Assim como a deliberação individual inteligente (ou

racional) pressupõe abertura para o conflito interno de valores, a deliberação colectiva inteligente (ou racional) depende da livre expressão de pontos de vista divergentes. Seguindo Bromley (2006, p. 142) “no caso da acção colectiva, estar no contexto da acção significa estar rodeado por outros com expressões divergentes”, isto é, por outros que têm do mundo que os rodeia diferentes representações e que projectam em imaginação diferentes cenários (“*created imaginings*”). A construção de representações e de cenários convergentes, ao longo do processo de deliberação colectiva, envolve, como Bromley (2006) sublinha, um processo continuado de debate em que os diferentes cenários e alternativas de acção são apresentados e comparados numa interacção comunicacional baseada na persuasão e não na supressão ou na repressão de pontos de vista. Só de uma deliberação colectiva deste tipo pode emergir uma escolha colectiva, que se constitui para os indivíduos numa ‘razão suficiente’ para agir.

A democraticidade dos processos deliberativos tem, em Dewey (1927), um valor epistémico: “sem procedimentos democráticos, que garantem a todos os membros da sociedade qualquer coisa como comunicação livre de dominação, os desafios sociais não poderão ser resolvidos de forma inteligente” (Axel Honneth, 1998, p.773). Trata-se afinal da transposição para a esfera da deliberação colectiva de conclusões a que Dewey chegou no âmbito da sua análise do trabalho científico. Nesse plano Dewey (1927) constatava que uma constante e sistemática interacção de hipóteses de trabalho e de resultados contribuía de forma decisiva para a qualidade das soluções. No domínio da deliberação colectiva, a capacidade de encontrar respostas inteligentes dependeria igualmente da participação de todos na reflexão conjunta e na realização do debate a partir de uma pluralidade de perspectivas. A democracia é, para Dewey (1927), a forma de organização política que satisfaz mais completamente as condições da deliberação colectiva inteligente: “o governo popular é educativo como outros modos de regulação política não são. Ele força o reconhecimento de que existem interesses comuns, se bem que o reconhecimento do *que* são estes interesses possa ser confuso; é a necessidade de discussão e publicitação implícita no governo popular que conduz a alguma clarificação do que são estes interesses” (Dewey, 1927, p. 207). Pelo contrário, “o que quer que obstrua e restrinja a publicitação, limita e distorce a

opinião pública e condiciona e deturpa o pensamento sobre os assuntos sociais” (Dewey, 1927, p. 167). Sem o hábito de comunicação livre e sistemática pode haver turbas em movimento paroxístico, mas não acção colectiva tendente a uma mudança institucional inteligente. Em última análise, a efectivação da mudança institucional e a racionalidade desta mudança dependem da “melhoria dos métodos e das condições do debate, discussão e persuasão” (Dewey, 1927, p. 208), isto é, do aperfeiçoamento da democracia.

É interessante notar ainda que, para Dewey, a existência de uma pluralidade de valores e de perspectivas, ao invés de ser um obstáculo à decisão colectiva, como no teorema da impossibilidade de Arrow (1963), é antes um factor que contribui para a qualidade da decisão. Esta mudança de perspectiva resulta afinal da substituição da concepção da acção como escolha de meios para fins dados por uma outra em que a racionalidade se caracteriza precisamente pela escolha e reconfiguração dos fins da acção, sejam eles individuais ou colectivos. Se dos processos de deliberação colectiva pode emergir uma escolha determinada isso é porque a comunicação e a persuasão operaram uma reconfiguração intrapessoal dos fins que do ponto de vista interpessoal é convergente.

O culminar dos processos de deliberação colectiva é a formação de um consenso ou de um compromisso colectivo, uma escolha pública em que a “decisão parece, a todos (maior parte?) os participantes, a melhor coisa a fazer dadas as circunstâncias” (Bromley, 2006, p. 143). O consenso, no entanto, é precário e experimental, pelo que as soluções encontradas em termos dos arranjos institucionais propostos são sujeitas a revisão à medida que as consequências das reconfigurações operadas se vão revelando. É por isso mesmo que a acção colectiva, tal como a acção individual, são melhores concebidas como um processo do que como uma sucessão discreta de deliberações.

9.4. Os dilemas sociais na perspectiva da acção em conflito

Na perspectiva da economia neoclássica, de que a abordagem de Mancur Olson (1965) em *A Lógica da Acção Colectiva* é representativa, em todas ou na maior parte das situações, a acção colectiva tende inevitavelmente para o fracasso. A

lógica da acção colectiva é inelutável: apesar de todos terem interesse na concretização do objectivo comum, cada um espera que tal seja conseguido sem o seu esforço individual, ou sem a sua participação activa. O resultado global é a não realização desse objectivo.

Na literatura de economia experimental (Kosfeld *et al.*, 2006) é feita a distinção entre acção colectiva no seio de instituições dadas e acção colectiva que tem como finalidade a alteração do quadro institucional, isto é, a acção colectiva tal como é entendida neste capítulo. No entanto, apesar desta distinção entre um primeiro e um segundo nível de acção colectiva, ambos os níveis são concebidos pela maior parte dos experimentalistas em termos neoclássicos, isto é, como dilemas sociais (de primeira e de segunda ordem) sujeitos à lógica de Olson.

Porém, o nexos estabelecido entre acção em conflito e acção colectiva permite reinterpretar ambos os níveis da acção colectiva e esclarecer alguns dos paradoxos com que a lógica de Olson se tem vindo a confrontar dentro e fora dos laboratórios da economia experimental.

No primeiro nível de acção colectiva, os sujeitos estão confrontados com uma situação em que o seu leque de escolhas envolve apenas o montante da contribuição pessoal. O contexto institucional, normalmente implementado em laboratório com a interdição de comunicação e o anonimato, é um dado. Neste contexto, a lógica da acção colectiva prevê (e os resultados experimentais corroboram parcialmente) que o *free-riding* (*exit*) acabará por se impor aos indivíduos como única resposta ‘racional’.

Assume-se, quanto à experiência subjectiva desses indivíduos, às suas motivações ou intenções, que a escolha do *free-riding* decorre da ganância ou do oportunismo. Todavia, este julgamento (de valor) é apressado. Na realidade, em contextos semelhantes aos habitualmente implementados em laboratório, alguém que prefere contribuir pode ser levado a não o fazer se temer que os outros não o façam, ou se verificar que os outros efectivamente não o fazem. O *free-riding* pode então ser interpretado não como uma manifestação de oportunismo ou ganância, mas como uma resposta motivada pelo medo ou pela indignação (Lopes *et al.*, 2004).

A acção colectiva de primeiro nível ilustra bem a acção em conflito. Na realidade, é uma situação em que embora todos procurem a realização do objectivo comum e todos saibam que a contribuição individual é uma condição para a efectivação desse resultado, todos ou quase todos são levados a agir no sentido contrário à efectivação da sua preferência. Nas condições em que a acção colectiva de primeira ordem é normalmente conceptualizada e muitas vezes implementada em laboratório – sem comunicação e no anonimato – o *free-riding* tende a impor-se aos indivíduos como o único curso de acção possível. No entanto, a única acção possível encerra um conflito que pode assumir colorações morais³.

Na acção colectiva de segundo nível, tal como aqui é conceptualizada, os sujeitos dispõem de meios para ultrapassar o conflito. Eles podem modificar o quadro institucional de forma a contornar o dilema social de primeira ordem. No entanto, de acordo com a lógica da acção colectiva a situação de segunda ordem conduziria a uma tragédia semelhante à primeira – os indivíduos tenderiam agora a economizar no esforço necessário para modificar as instituições.

No entanto, a partir da noção de acção em conflito é possível mostrar que o dilema social de segunda ordem envolve uma lógica muito particular. Um membro descontente de uma organização pode optar por ficar, em detrimento do *exit*, se compreender que o seu descontentamento é partilhado por outros, se atribuir a origem desse descontentamento a elementos institucionais do contexto e se verificar que esta atribuição é colectivamente partilhada envolvendo visões convergentes de alternativas institucionais. Nesta situação, este membro descontente tornou-se membro de uma comunidade e é na perspectiva de membro da comunidade que concebe a sua intervenção. Para ele a participação na acção colectiva, a opção pelo *voice*, é o que lhe permite resolver a ‘dissonância’ e seguir em frente. Entre *exit* e *voice* ele escolheu: ‘*fico e contribuo* em conjunto com os outros para a modificação do contexto institucional’. O processo de deliberação colectiva, que tornou credível e desejável uma dada transformação do contexto institucional, envolveu uma reconfiguração dos fins dos indivíduos que lhes permite substituir o dilema inicial ‘*sair ou conformar-se*’ por uma “unificação da mente” em torno do fim ‘*ficar e contribuir*’. A opção pela acção colectiva em

³ Isso mesmo é claramente sugerido pelas reacções emocionais expressas por sujeitos experimentais após a participação em experiências de bens públicos.

detrimento da saída foi o culminar de um processo deliberativo, vivido em conjunto, em que se obteve uma nova reconfiguração dos fins que permitiu aos indivíduos ultrapassar a situação de conflito interno.

O que agora emerge como inconsistente ou mesmo irracional é a predição da lógica de Olson. Para os indivíduos, situados no segundo nível da acção colectiva, isto é, para os que não saíram tendo resolvido o seu dilema pessoal com o estabelecimento do fim '*ficar e contribuir*', não participar na acção colectiva significaria agir contra a prossecução do fim adoptado, isto é, agir irracionalmente.

A perspectiva pragmatista da deliberação, em que os fins emergem no contexto da acção, permite olhar a uma nova luz para os dilemas sociais. Agora a deliberação e a acção colectiva podem ser vistas como um processo com passado, presente e futuro. No passado há a participação numa 'Tragédia dos Comuns' experimentada pelos indivíduos como uma tragédia pessoal, no presente há um processo de partilha, comunicativo, sedimentador de uma comunidade, no futuro situa-se um cenário institucional imaginativo cujo desejo de efectivação estimula o esforço.

A participação num processo de deliberação colectiva, em que as diferentes razões para agir são apresentadas e comparadas de uma pluralidade de pontos de vista, culminando na emergência de um cenário convergente, oferece ao indivíduo, membro do grupo, uma perspectiva a partir da qual podem tomar forma novos fins reconfigurados. Neste processo, deliberação colectiva e deliberação individual surgem encapsuladas uma na outra. À medida que o processo de deliberação colectiva decorre e que os membros do grupo confrontam cenários institucionais construídos em imaginação, ocorre também, do ponto de vista individual, um processo de reconfiguração dos fins. É como se ao mesmo tempo que os indivíduos concebem a modificação do mundo que os rodeia, estivessem a construir ou a reconstruir o seu eu presente e futuro (Mousavi *et al.*, 2003). Quando o processo origina uma convergência em torno de uma articulação de valores que permite a cada um superar, ou pelo menos aliviar, os dilemas morais que anteriormente eram individualmente experimentados, pode dizer-se que se formou uma razão suficiente para agir colectivamente.

A acção colectiva, que tem como propósito a alteração do quadro institucional, tem como horizonte a possibilidade de efectivar o valor do bem colectivo, que havia sido suprimido ou reprimido no quadro institucional vigente. Para indivíduos *situados* no segundo nível da acção colectiva deixar de participar nem sequer é uma alternativa susceptível de integrar o conjunto de escolha.



A análise deste capítulo procurou estabelecer as condições que permitem a transformação do conflito moral e da acção em conflito, experimentados individualmente, em acção colectiva e mudança institucional. É claro que nem todos os conflitos individuais tendem a originar rupturas do quadro institucional vigente; em muitos casos, o que se adapta ou se transforma é o indivíduo e não o contexto. De resto, este é o pressuposto adoptado na literatura da dissonância cognitiva. Mas, na maior parte das situações, o conflito é uma consequência do hábito e da tradição, ou das condições institucionais prevaletentes. Na medida que os indivíduos podem tomar consciência da natureza institucional dos seus padecimentos pessoais é possível estabelecer um nexó entre acção em conflito e mudança institucional, mediado pela deliberação e a acção colectivas.

A deliberação e a acção colectivas envolvem a formação de um sentimento moral de comunidade. É em grupo que os indivíduos articulam um significado para a sua acção conjunta em termos das reconfigurações institucionais possíveis e das suas consequências, de tal forma que “as consequências da acção combinada sejam apercebidas e se transformem em objectos de desejo e de esforço” (Dewey, 1927, p. 151-152).

No entanto, as condições de transformação dos conflitos pessoais em mudança institucional são muito exigentes. Muitas vezes, os indivíduos, mesmo que em associação, não conseguem sequer encarar os seus dilemas do ponto de vista da “questão trágica”. É o que acontece quando em alternativa a hábitos de reflexão

A Dificuldade da Escolha

peçoal e de deliberação colectiva democrática se instala uma perspectiva da escolha, individual e colectiva, que reduz toda a dificuldade à determinação de *trade-offs* entre valores.

Capítulo 10

Local de Paragem

De acordo com o modelo de decisão racional situado no cerne da microeconomia neoclássica, quando o indivíduo é confrontado com a avaliação das consequências de diferentes alternativas de escolha ao longo de múltiplas dimensões de valor, de tal forma que uma determinada alternativa pode ser preferível a outra em algumas das dimensões, mas inferior à segunda noutras, a sua escolha, para ser ‘racional’, deve ser baseada na redução de todas as dimensões de valor a uma mesma escala. Esta redução unidimensional pressupõe o estabelecimento de *trade-offs* entre todos os valores, sejam eles quais forem. A noção neoclássica de racionalidade pressupõe a comensurabilidade de valores.

A imposição de um pressuposto de comensurabilidade relativamente a todos os valores, independentemente da sua natureza, equivale à rejeição da existência de diferenças qualitativas entre valores diferentes e assim à subestimação da possibilidade de algum conflito importante ou real entre valores. Desta forma, o modelo de decisão racional ignora os dilemas, muitos deles morais, com que os indivíduos se confrontam e impõe-lhes um procedimento simplificador que, na

realidade, é uma modalidade de ocultação dos conflitos internos. Foi precisamente a percepção de que a comensurabilidade de valores é um pressuposto inaceitável, sobretudo quando estão em presença escolhas moralmente dilemáticas, o que deu lugar à “irritação da dúvida” que se constituiu em impulso para a presente dissertação.

Na economia neoclássica, o facto da escolha é tomado como evidência da possibilidade e da facilidade de compensar perdas numa dimensão de valor por ganhos noutra(s) ao longo de uma curva de indiferença. Mas, em alternativa, pode-se também pensar que o facto dos indivíduos escolherem não implica que o façam com facilidade.

Nas condições estabelecidas pela racionalidade económica neoclássica, os indivíduos escolhem as alternativas que melhor satisfazem os seus fins, dado um conjunto de restrições. Os fins são dados, o que significa que não se reconhece aos indivíduos capacidade de reflexão sobre os fins da acção. Mas, na realidade, a escolha de meios com consequências conhecidas num espaço de fins dados é computação; é uma necessidade, não é escolha. Nesse sentido, a microeconomia neoclássica que se apresenta como uma ‘ciência da escolha’ não dispõe na verdade de uma ‘teoria da escolha’. Acontece que noutras correntes alternativas, nomeadamente, na economia institucional, não é também possível encontrar uma teoria da escolha suficientemente articulada e, portanto, em condições de substituir o modelo de decisão racional. De resto, a ausência de uma teoria da escolha no quadro do institucionalismo pode ajudar a compreender a razão pela qual a economia institucional tem experimentado dificuldade em avançar na relação entre acção e instituições, ou, mais precisamente, entre acção e mudança institucional.

O propósito de contribuir para a elaboração de uma teoria da escolha que reconheça a incomensurabilidade dos valores e que confira importância aos dilemas morais com que os indivíduos são muitas vezes confrontados nas suas escolhas quotidianas constituiu-se como o objectivo central da presente dissertação.

A dissertação partiu da análise das transformações que o conceito de racionalidade e de escolha racional sofreram na Economia, com especial relevo para a caracterização do processo que levou a Economia de uma noção substantiva de utilidade a uma visão axiomática da escolha, lógica e dessubstancializada.

A utilidade nos autores marginalistas britânicos tinha como referência estados mentais de prazer e de dor susceptíveis de mensuração e quantificação, senão directa pelo menos indirecta. A maximização da utilidade enquanto critério de determinação da escolha implicava que todos os bens ou cabazes de bens fossem redutíveis a uma medida única de valor – a utilidade – e comparados entre si. Mostrou-se então que estes autores marginalistas reconheciam as dificuldades que o pressuposto da comensurabilidade pode colocar quando o conflito entre valores distintos se torna mais saliente. Do ponto de vista psicológico, o pressuposto da comensurabilidade implicava o estabelecimento de um princípio único de acção, que na tradição do utilitarismo benthamiano, seria o prazer. Mas autores, como Jevons e Marshall e antes deles também Mill, sempre reconheceram que o prazer e a dor não se distinguiam apenas em termos da sua intensidade, mas também segundo a sua qualidade. Os marginalistas britânicos compreendiam bem que a comensurabilidade de valor significava a aceitação da redução de todos os valores a uma medida única e o estabelecimento de *trade-offs* entre valores o que, do ponto de vista moral, era no mínimo um pressuposto dúbio. A sua proverbial cautela levava-os então a preferir formulações que restringiam os *trade-offs*, e com eles a própria Economia, a um domínio supostamente neutro do ponto de vista moral – o território da indiferença moral.

Mas esta estratégia conduzia a algumas dificuldades. Em primeiro lugar, a limitação da Economia ao território de indiferença moral condicionava bastante a aplicabilidade da disciplina. Em segundo lugar, o referencial empírico deste território não era muito claro, o que colocava problemas na delimitação de fronteiras, ou mesmo no estabelecimento destas fronteiras.

A estratégia de confinamento da Economia a um espaço moralmente neutro não foi a que veio a prevalecer. A que conduziu a Economia à actual concepção de escolha racional foi a que passou por definir a ‘escolha racional’ sem qualquer

referência a motivações ou valores. Em Walras e Pareto, ainda se fazia sentir a necessidade de separar o domínio da Economia Pura de outros domínios, como a Economia Aplicada, a Economia Social e a Sociologia, onde haveria lugar para considerações de distribuição dos recursos e de justiça. Todavia, com a transformação da utilidade cardinal em utilidade ordinal, estes autores foram quem deu os primeiros passos na construção e no desenvolvimento da noção actual de escolha racional. A dessubstancialização da ‘escolha racional’ só seria no entanto concluída com os desenvolvimentos ocorridos durante a primeira metade do século XX, que levaram a que a racionalidade na economia neoclássica passasse a ser concebida unicamente em termos de consistência.

A dessubstancialização e a axiomatização, ao ocultarem os conflitos de valor e os problemas decorrentes da sua redução a curvas de indiferença ao longo das quais todos os *trade-offs* são possíveis, prepararam o caminho às incursões imperialistas da ‘escolha racional’ fora do território de indiferença moral. A lógica da ‘escolha racional’ fornecia assim na opinião dos seus mais fervorosos adeptos, uma linguagem unificadora, cuja ambição era representar todo e qualquer comportamento humano em termos da maximização de uma função de utilidade ou de bem-estar, onde todos os valores, mesmo valores morais, constituiriam, a par dos gostos, simples argumentos dessa função de utilidade única. Nesta perspectiva, a ‘escolha racional’ apresentava-se apenas como um método de análise.

As reacções que estas incursões não poderiam deixar de gerar deram origem ao retorno das motivações e ao reconhecimento explícito da sua pluralidade. No entanto, este retorno tem sido operado de uma forma acomodatória, pelo alargamento das preferências ao bem-estar dos outros, numa acepção alargada que é geralmente denominada de ‘preferências sociais’. Estas formulações mantêm a visão unidimensional e maximizadora da escolha, num referencial analítico que continua a basear-se no mesmo tipo de pressupostos: as preferências continuam a ser ‘dadas’ e a escolha continua a limitar-se à selecção dos melhores meios para atingir fins estabelecidos. Além disso, relativamente às ‘preferências sociais’ mantém-se a questão que a utilidade como comensurante sempre suscitou – a da admissibilidade de todos os *trade-offs* intrapessoais. A crítica das ‘preferências

sociais' pode ter atingido correntes neoclássicas que estabelecem o egoísmo como pressuposto, mas deixou incólume perspectivas mais sofisticadas como a de Gary Becker.

Já os modelos de utilidade múltipla, que surgiram também em resposta à ofensiva imperialista do modelo de decisão racional, reconhecem a natureza problemática de certos *trade-offs* e afirmam-se contra o colapso de todas as considerações valorativas numa função de utilidade única, como as que dizem respeito ao compromisso e à obrigação moral. Porém estes modelos são pouco esclarecedores quanto ao modo como os indivíduos escolhem e agem apesar do conflito entre diferentes dimensões de valor.

Independentemente dos conflitos internos que podem ou não experimentar, os indivíduos efectivamente escolhem, mas escolhem com dificuldade – está é a questão que emergiu como a mais pertinente para uma teoria da escolha capaz de reconhecer os dilemas morais com que os indivíduos são frequentemente confrontados. Em consequência, a presente dissertação procurou articular uma noção de dificuldade da escolha a partir da identificação das condições da dificuldade: a dificuldade da escolha refere-se ao esforço envolvido no processo de deliberação sempre que o agente é confrontado com um conjunto de alternativas cujas consequências são avaliadas num espaço multidimensional de valores incomensuráveis e conflituantes.

Esta noção de dificuldade não dispensa a distinção entre dois tipos de dificuldade: a computacional e a moral. A primeira remete para as limitações computacionais do sujeito da escolha e para a inexistência de um “denominador comum” a todos os valores, a que Simon (1955) se referia. A segunda resulta da dissonância ou da tensão emocional que é característica da contemplação de certas transacções entre valores, em consequência da natureza dos valores em confronto ou da sua importância para o sujeito da escolha. Certas transacções entre valores traduzem-se na impossibilidade de efectivação de valores considerados importantes para o sujeito da escolha e de expressão de compromissos morais, podendo originar a ‘erosão’ de atributos constitutivos da identidade pessoal ou do carácter do sujeito. A dificuldade da escolha a que se referiu a presente

dissertação foi assim a dificuldade moral, isto é, a dificuldade experimentada pelo sujeito em contexto de dilema moral.

A distinção conceptual entre dificuldade computacional e dificuldade moral é passível de uma caracterização mais precisa a partir dos resultados empíricos da investigação realizada em Psicologia e em Neurociências. Estes resultados mostraram que: (a) os sujeitos tendem a identificar espontaneamente as situações de dilema moral e a distinguir entre diferentes tipos de dilema moral; (b) estas distinções têm suporte em processos neurofisiológicos diferenciados; (c) a consciência da diferença entre situações dilemáticas diz respeito não só aos sujeitos da escolha, como aos observadores da acção; (d) o confronto dos sujeitos com situações de dilema moral, mesmo que se trate apenas da contemplação de certos *trade-offs*, tende a modificar as intenções que formam quanto à sua acção em contextos futuros. A distinção entre dificuldade moral e dificuldade computacional e entre diferentes tipos de dificuldade moral não passa, no entanto, pela simples atribuição da dificuldade moral ao domínio das emoções. Em todas as situações de dilema moral se verifica a concorrência de processos cognitivos e emocionais envolvendo, nomeadamente, estruturas neuronais associadas ao comportamento social como as que permitem representar e inferir estados mentais alheios.

A relevância da dificuldade moral para a Economia ficou estabelecida a partir da análise de desenvolvimentos no interior do paradigma neoclássico, que levaram ao reconhecimento das limitações da informação dos agentes intervenientes nas transacções e da incompletude dos contratos. Com estes desenvolvimentos, a moral insinuou-se inclusive no próprio léxico da disciplina. Nesta perspectiva, a moral surge como um “lubrificante social”, que garante o estabelecimento e o funcionamento das transacções nas situações em que o mercado ‘falha’, ou, em alternativa, noutra investigação mais recente, é vista como um factor de atrito capaz de bloquear certas transacções mercantis. Estas duas modalidades funcionalistas de consideração da dimensão moral têm em comum o facto de a norma ser concebida como uma restrição do espaço de escolha do sujeito. Os conflitos intrapessoais continuam a ser ignorados.

A partir da perspectiva da dificuldade da escolha procurou-se então conceptualizar a relação dos indivíduos com a norma de uma outra forma. Partindo esta perspectiva do reconhecimento dos conflitos internos envolvidos nos processos de deliberação, a norma é concebida como uma de várias dimensões de valor incomensuráveis e a deliberação como um processo que permite aos indivíduos, através da articulação e da reconfiguração dos fins, superar a dificuldade e justificar a escolha. A esta luz não existem domínios moralmente neutros. A economia mesmo quando é concebida como um palco de relações contratuais não é um território de indiferença moral. Na verdade, os mercados enquanto instituições, ao mesmo tempo que facilitam a efectivação de certos valores, suprimem outros, e a moral é precisamente a reflexão acerca dos valores que são efectivados e daqueles que são suprimidos. As situações de completude contratual podem assim ser reconceptualizadas como casos em que o dilema moral resulta da própria impossibilidade de exprimir compromissos morais, enquanto na incompletude o conflito envolve o confronto entre a prossecução do interesse próprio estreitamente concebido e a consideração do interesse de outro(s).

Ao longo da presente dissertação os contributos do institucionalismo e da filosofia pragmatista, mais especificamente a abordagem de Dewey, constituíram não só fonte de inspiração, como forneceram os fundamentos teóricos em torno dos quais foi possível articular uma noção de dificuldade da escolha e clarificar a relação entre hábito e escolha. Em particular, o contributo de Dewey é da maior relevância para ultrapassar a sub-teorização da deliberação no quadro do institucionalismo.

A presente dissertação procurou mostrar como a dicotomia hábito-escolha é ultrapassada em Dewey a partir de uma concepção do hábito que o torna reconhecível e passível de julgamento pelo agente, e de uma concepção da deliberação como actividade inteligente, mas fundada em hábitos. A deliberação, em Dewey, tem origem no conflito entre hábitos, sendo um processo em que meios e fins não surgem separados e em que os fins estão abertos à reflexão e sujeitos a uma reconfiguração criativa por parte do sujeito da escolha.

A reconceptualização da escolha racional como um processo de articulação de razões justificativas da escolha permite dispensar o pressuposto da

comensurabilidade de valor como condição necessária da racionalidade. Nas conjecturas apresentadas de procedimentos ou heurísticas de redução da dificuldade considerou-se a existência de pelo menos duas formas de ultrapassar a situação de conflito sem amalgamar os valores numa única dimensão: (a) a primeira possibilidade seria a descoberta de uma nova alternativa, inicialmente não contida no conjunto de escolha, capaz de dominar as restantes; (b) a segunda possibilidade seria a reconfiguração dos valores de forma a que uma das alternativas contidas no conjunto de escolha se destaque isolada no conjunto das não dominadas. Esta segunda possibilidade reveste-se de duas modalidades. Uma primeira, parte do estabelecimento de níveis de aspiração para os valores ou subconjuntos de valores e considera a existência de relações de regulação entre valores. Uma segunda envolve a reespecificação dos valores numa forma que, embora possa representar um desvio relativamente ao fim-em-vista, não compromete irreversivelmente a efectivação desse fim. A busca no espaço dos valores e a reconfiguração de valores remete assim para procedimentos de revisão e de articulação das dimensões de valor tendentes a harmonizá-las num todo coerente.

Nesta noção de deliberação e de escolha há ainda espaço para uma noção de acção em conflito a partir da qual a relação entre acção e mudança institucional é susceptível de ser abordada. A acção em conflito foi definida como uma acção que decorre de uma escolha deliberada que culmina, ou num “compromisso superficial” entre os diferentes fins ou valores em confronto, ou na supressão de um ou de alguns deles. O conflito tanto pode resultar do carácter dos valores em confronto como de uma necessidade natural, ou ainda das circunstâncias institucionais, e tanto pode ser experimentado como uma insatisfação pela impossibilidade de efectivar certos valores importantes, como pela impossibilidade de exprimir certos compromissos morais. Em qualquer caso, o sujeito está confrontado com uma situação em que todas as alternativas são por ele consideradas indesejáveis e em que apesar disso tem de agir.

Esta circunstância – de uma acção em conflito – pode constituir então o impulso necessário para o estabelecimento de processos comunicacionais e deliberativos interpessoais que viabilizem uma acção colectiva tendente à mudança do contexto

institucional. Mas para que o conflito intrapessoal se transforme em acção colectiva tendente à mudança institucional é necessário que se verifiquem algumas condições. É necessário, em primeiro lugar, que os indivíduos reconheçam que existem outros no grupo a experimentar um conflito de natureza semelhante ao seu. É necessário ainda que os indivíduos atribuam o conflito a elementos institucionais do contexto, e não à necessidade natural, e tenham a capacidade de imaginar em colectivo (re)arranjos institucionais capazes de ultrapassar ou aliviar o conflito experimentado individual e colectivamente. Finalmente, é necessária a existência de livre comunicação entre os indivíduos integrantes de um grupo e a formação de um sentido moral de comunidade, que se caracterize pela atribuição pelos indivíduos de um significado à sua acção conjunta. Neste contexto, a acção colectiva em si mesma é para os indivíduos nela envolvidos um modo de superação do conflito individualmente experimentado.

Nesta perspectiva, quer as limitações ao nível da democraticidade dos processos de decisão, quer a vulgarização de perspectivas sobre a escolha e a acção, individual e colectiva, que sejam facilitadoras do estabelecimento de *trade-offs*, funcionando assim como ‘simplificadores morais’, constituem factores que inibem a possibilidade de mudança institucional e, ao mesmo tempo, de superação de conflitos individualmente experimentados.



Esta dissertação deve ser entendida como uma etapa de um processo eventualmente não finalizado. Ao mesmo tempo que não pretende ter a última palavra em questões tão controversas como as que suscitaram a “irritação da dúvida” inicial, ela estabelece perspectivas claras para o aprofundamento da investigação.

A primeira linha de investigação a aprofundar a partir daqui é a que diz respeito à relação entre as tradições da filosofia e da psicologia pragmatistas e do

institucionalismo. A segunda, aplicada, envolve as implicações da dificuldade da escolha no contexto contemporâneo de extensão dos mercados a esferas em que até hoje os mercados têm estado condicionados, como, por exemplo, a prestação de cuidados de saúde, o ensino e a investigação. As duas últimas, de natureza empírica, envolvem a cooperação com as Neurociências na análise de situações de dilema moral mais familiares e quotidianas, manifestamente relevantes para a Economia e, por outro lado, a exploração, através de estudos de caso, do nexo entre acção em conflito e acção colectiva tendente à mudança institucional.

Este é o “local de paragem”. E também o “novo ponto de partida”.

Referências Bibliográficas

Adolphs, Ralph (2003), Cognitive Neuroscience of Human Social Behaviour, *Nature* 4: 165-178.

Akerlof, George A. (1970), The market for “lemons”: quality uncertainty and the market mechanism, *Quarterly Journal of Economics* 84: 488-500.

Anderson, E. (2005), Dewey’s Moral Philosophy, em Edward N. Zalta (ed.): *The Stanford Encyclopedia of Philosophy*, Spring 2005 Edition, <www.plato.stanford.edu/archives/spr2005/entries/dewey-moral/>.

Arrow, Kenneth J. (1963). *Social Choice and Individual Values*, Wiley: Nova Iorque.

Arrow, Kenneth J. (1963), Uncertainty and the welfare economics of medical care, *The American Economic Review* vol. 53, nº. 5: 941-973.

Arrow, Kenneth J. (1974). *The Limits of Organization*, Norton: Nova Iorque.

Axel Honneth, John M. M. Farrel (1998), Democracy as Reflexive Cooperation: John Dewey and the Theory of Democracy Today, *Political Theory* vol. 26, n°. 6: 763-783.

Baron, Jonathan e Mark Spranca (1997), Protected Values, *Organizational Behavior and Human Decision Processes* vol. 70, n°. 1: 1-16.

Becker, Gary S. (1968), Crime and Punishment: An Economic Approach, *The Journal of Political Economy* vol. 76, n°. 2: 169-217.

Becker, Gary S. (1974), A Theory of Marriage: Part II, *The Journal of Political Economy* vol. 88, n°. 2: 511-526.

Becker, Gary S. (1993), Nobel Lecture: The Economic Way of Looking at Behavior, *The Journal of Political Economy* vol. 101, n°. 3: 385-409.

Bentham, Jeremy (1823), An Introduction to the Principles of Morals and Legislation, Cap. I-IV, em Alfred N. Page (1968)(ed.): *Utility Theory: A Book of Readings*, John Wiley & Sons, Inc.

Berthoz, S., J.L. Armony, R.J.R. Blair e R.J. Dolan (2002), An fMRI study of intentional and unintentional (embarrassing) violations of social norms, *Brain* 125: 1696-1708.

Bowles, Samuel (1998), Endogenous Preferences: The Cultural Consequences of Markets and other Economic Institutions, *Journal of Economic Literature* vol. XXXVI: 75-111.

Bowles, Samuel (2004). *Microeconomics. Behavior, Institutions, and Evolution*, Princeton University Press: Nova Iorque.

Bromley, Daniel W. (2006). *Sufficient Reason. Volitional Pragmatism and the Meaning of Economic Institutions*, Princeton University Press: Princeton e Oxford.

Bruni, Luigino e Francesco Guala (2001), Vilfredo Pareto and the Epistemological Foundations of Choice Theory, *History of Political Economy* vol. 33, n°. 1: 21-49.

- Caldas, José M. Castro (2001). *Escolha e Instituições. Análise Económica e Simulação Multiagentes*, Celta Editora: Oeiras.
- Caldas, José Castro, Ana Costa e Tom Burns (2007), Rethinking economics: the potential contribution of the classics, *Cambridge Journal of Economics* vol. 31, nº. 1: 25-40.
- Camerer, Colin, George Loewenstein e Drazen Prelec (2005), Neuroeconomics: How Neuroscience Can Inform Economics, *Journal of Economic Literature* vol. XLIII, Março: 9-64.
- Camic, Charles (1986), The Matter of Habit, *American Journal of Sociology* 91, Março: 1039-1087.
- Casebeer, William D. (2003), Moral cognition and its neural constituents, *Nature Reviews* 4: 841- 846.
- Casebeer, William D. e Patricia S. Churchland (2003), The Neural Mechanisms of Moral Cognition: A Multiple-Aspect Approach to Moral Judgment and Decision-Making, *Biology and Philosophy* 18: 169-194.
- Chang, Ruth (1997). *Incommensurability, Incomparability, and Practical Reason*, Harvard University Press: Cambridge.
- Cohen, I. Glenn (2003), The price of everything, the value of nothing: reframing the commodification debate, *Harvard Law Review* 117: 689-710.
- Damásio, António R. (1994). *O Erro de Descartes. Emoção, Razão e Cérebro Humano*, Publicações Europa-América: Mem Martins.
- Damásio, António (2003). *Ao Encontro de Espinosa. As Emoções Sociais e a Neurologia do Sentir*, Publicações Europa-América: Mem Martins.
- De Sousa, Ronald (2001), Moral Emotions, *Ethical Theory and Moral Practice* 4: 109-126.

Decety, J. e T. Chaminade (2003), Neural correlates of feeling sympathy, *Neuropsychologia* 41: 127-138.

Dewey, John 1930 (1922). *Human Nature and Conduct. An Introduction to Social Psychology*, The Modern Library: Nova Iorque.

Dewey, John 1991 (1927). *The Public and its Problems*, Ohio University Press.

Drakopoulos, S. A. e A. D. Karayiannis (2004), The historical development of hierarchical behavior in economic thought, *Journal of the History of Economic Thought* vol. 26, no. 3: 365-378.

Drolet, Aimee e Mary Frances Luce (2004), The rationalizing effects of cognitive load on emotion-based trade-off avoidance, *Journal of Consumer Research* 31: 63-77.

Edgeworth, Francis Y. 1967 (1881). *Mathematical Psychics. An Essay on the Application of the Mathematics to the Moral Sciences*, Augustus M. Kelley: Nova Iorque.

Eliasz, Kfir e Efe A. Ok (2006), Indifference or indecisiveness? Choice-theoretic foundations of incomplete preferences, *Games and Economic Behavior* 56: 61-86.

Etzioni, A. (1986), The Case for a Multiple-Utility Conception, *Economics and Philosophy* 2:159-83.

Falk, Armin, Ernst Fehr e Urs Fischbacher (2000), Appropriating the Commons – A Theoretical Explanation, *Institute for Empirical Research in Economics - Working Paper Series*, Working Paper nº. 55, Setembro: 1-56.

Fehr, Ernst, Erich Kirchler, Andreas Weichbold e Simon Gächter (1998), When Social Norms Overpower Competition: Gift Exchange in Experimental Labor Markets, *Journal of Labor Economics* vol. 16, nº. 2: 324-351.

Fehr, Ernst e Klaus Schmidt (1999), A Theory of Fairness, Competition and Cooperation, *Quarterly Journal of Economics* 114: 817-868.

- Fehr, Ernst e Simon Gächter (2000), Fairness and Retaliation: The Economics of Reciprocity, *Journal of Economic Perspectives* vol. 14, n°. 3: 159-181.
- Frankfurt, H. M. (1971), Freedom of Will and the Concept of a Person, *Journal of Philosophy* 68: 5-20.
- Frey, B. S. (1997). *Not Just for the Money. An Economic Theory of Personal Motivation*, Edward Elgar: Cheltenham.
- Frith, Uta e Chris Frith (2001), The Biological Basis of Social Interaction, *Current Directions in Psychological Science* vol. 10, n°. 3: 151-155.
- Gallagher, Helen L. e Christopher D. Frith (2003), Functional imaging of 'theory of mind', *TRENDS in Cognitive Sciences* vol. 7, n°. 2: 77-83.
- Gallese, Vittorio e Alvin Goldman (1998), Mirror neurons and the simulation theory of mind-reading, *TRENDS in Cognitive Sciences* vol. 2, n°. 12: 493-501.
- Gigerenzer, G. e R. Selten (eds.) (2001). *Bounded Rationality the Adaptive Toolbox*, The MIT Press: Cambridge MA.
- Gneezy, Uri e Aldo Rustichini (2000), Pay enough or don't pay at all, *The Quarterly Journal of Economics* August: 791-810.
- Greene, Joshua D., R. Brian Sommerville, Leigh E. Nystrom, John M. Darley e Jonathan Cohen (2001), An fMRI Investigation of Emotional Engagement in Moral Judgment, *Science* 293: 2105-2109.
- Greene, Joshua e Jonathan Haidt (2002), How (and where) does moral judgment work?, *TRENDS in Cognitive Sciences* vol. 6 n°. 12: 517-523.
- Greene, Joshua D., Leigh E. Nystrom, Andrew D. Engell, John M. Darley e Jonathan Cohen (2004), The Neural Bases of Cognitive Conflict and Control in Moral Judgment, *Neuron* 44: 389-400.

Hands, D. Wade (2001). *Reflection without Rules – Economic Methodology and Contemporary Science Theory*, Cambridge University Press: Cambridge.

Harsanyi, John C. (1955), Cardinal Welfare, Individualistic Ethics, and Interpersonnal Comparisons of Utility, *Journal of Political Economy* 63: 309-321.

Harsanyi, John C. (1975), Can the Maximin Principle Serve as a Basis for Morality? A Critique of John Rawls's Theory, *American Political Science Review* 69: 594-606.

Harsanyi, J. (1983), Morality and the Theory of Rational Behavior, em A. K. Sen e B. Williams (eds.): *Utilitarianism and Beyond*, Cambridge University Press.

Hicks, J. R., Allen, R. G. D. (1934), A reconsideration of the theory of value, *Economica* Fevereiro (part I) e Maio (part II): 52-76 e 197-219.

Hirschman, Albert O. (1970). *Exit, Voice and Loyalty. Responses to Decline in Firms, Organizations and States*, Harvard University Press: Cambridge e Londres.

Hirschman, Albert O. (1985), Against Parsimony: Three Easy Ways of Complicating some Categories of Economic Discourse, *Economics and Philosophy* 1: 7-21.

Hodgson, Geoffrey M. (2004), Reclaiming habit for institutional economics, *Journal of Economic Psychology* 25: 651-660.

Hodgson, Geoffrey M. (2006), What Are Institutions?, *Journal of Economic Issues* vol. XL, nº.1: 1-25.

Houthakker, H. S. (1950), Revealed Preference and the Utility Function, *Economica* vol. XVII, nº. 65-68: 159-174.

James, William (1890), *The Principles of Psychology*, Vol. 1, Dover Publications: Nova Iorque.

- Jevons, W. Stanley 1965 (1871). *The Theory of Political Economy*, Augustus M. Kelley: Nova Iorque.
- Joas, Hans (1996), *The Creativity of Action*, Polity Press: Cambridge.
- Khalil, Elias L. (1997), Etzioni *Versus* Becker: Do Moral Sentiments Differ From Ordinary Tastes?, *De Economist* vol. 145, n°. 4: 491-520.
- Khalil, Elias L. (1999), Sentimental Fools: A Critique of Amartya Sen's Notion of Commitment, *Journal of Economic Behavior and Organization* 40: 373-386.
- Kilpinen, Erkki (2005), A Positive Correlation Between Rationality and Habituality—What Does It Mean?
<[www.isnie.org/ISNIE05/Papers05/ Kilpinen.ppt](http://www.isnie.org/ISNIE05/Papers05/Kilpinen.ppt)>.
- Koenigs, Michael, Liane Young, Ralph Adolphs, Daniel Tranel, Fiery Cushman, Marc Hauser e António Damásio (2007), Damage to the prefrontal cortex increases utilitarian moral judgements, *Nature*, March: 1-4.
- Kosfeld, Michael, Akira Okada e Arno Riedl (2006), Institution Formation in Public Goods Games *Working Paper*, August: 1-29.
- Lawlor, Michael S. (2006), William James's psychological pragmatism: habit, belief and purposive human behaviour, *Cambridge Journal of Economics* vol. 30, n°. 30: 321-345.
- Levi, Isaac (1986). *Hard Choices. Decision Making under Unresolved Conflict*, Cambridge University Press: Cambridge.
- Lopes, Helena, José Castro Caldas, Ana Costa, Luís Francisco Carvalho, José Guilherme Gusmão, João Leão, João Rodrigues e Ana Santos (2004), Public good provision – why people do (not) contribute? An experimental exploration, *WP DINÂMIA*, n° 36.
- Luce, Mary Frances, James R. Bettman e John W. Payne (1997), Choice Processing in Emotionally Difficult Decisions, *Journal of Experimental Psychology* 23: 384-405.

- Luce, Mary Frances (1998), Choosing to avoid: coping with negatively emotion-laden consumer decisions, *Journal of Consumer Research* 24: 409-433.
- Luce, Mary Frances, John W. Payne, James R. Bettman (1999), Emotional trade-off difficulty and choice, *Journal of Marketing Research* 36: 143-159.
- Marchionatti, Roberto e Enrico Gambino (1997), Pareto and Political Economy as a Science: Methodological Revolution and Analytical Advances in Economic Theory in the 1890s, *Journal of Political Economy* vol. 105, nº. 6: 1322-1348.
- Margolis, H. (1981), A New Model of Rational Choice, *Ethics* vol. 9, nº. 1: 265-279.
- Marshall, Alfred 1966 (1920). *Principles of Economics*, MacMillan: Londres.
- Martinoia, R. (2003), That which is desired, which pleases, and which satisfies: utility according to Alfred Marshall, *Journal of the History of Economic Thought* vol. 25, no. 3: 350-364.
- Mas-Colell, Andeu, Michael Whinston e Jerry Green (1995). *Microeconomic Theory*, Oxford University Press: Nova Iorque.
- McCabe, Kevin, Daniel Houser, Lee Ryan, Vernon Smith e Theodore Trouard (2001), A functional imaging study of cooperation in two-person reciprocal exchange, *PNAS* vol. 98, nº. 20: 11832-11835.
- McCabe, Kevin A., Mary L. Rigdon e Vernon L. Smith (2003), Positive Reciprocity and Intentions in Trust Games, *Journal of Economic Behavior and Organization* 52: 267-275.
- McVea, John F. (2007), Constructing Good Decisions in Ethically Charged Situations: The Role of Dramatic Rehearsal, *Journal of Business Ethics*, 70: 375-390.
- Mellers, B. A., A. Schwartz e A. D. J. Cooke (1998), Judgment and Decision Making, *Annual Review of Psychology* 49: 447-477.

- Ménard, Claude (1990), The Lausanne Tradition: Walras and Pareto, em Klaus Hennings e Warren J. Samuels (eds.), *Neoclassical Economic Theory, 1870 to 1930*, Kluwer Academic Publishers: Boston.
- Mill, John Stuart 1991 (1871). Utilitarianism, em: *On liberty and Other Essays*, Oxford University Press: Oxford.
- Minkler, Lanse (1999), The Problem with Utility: Toward a Non-Consequentialist Theory Synthesis, *Review of Social Economy* vol. LVII, March: 4-24.
- Mirowski, Philip (1987), The philosophical bases of institutionalist economics, *Journal of Economic Issues* Vol. XXI, No. 3: 1001-1038.
- Moll, Jorge, Ricardo de Oliveira-Souza, Paul J. Eslinger, Ivanei E. Bramati, Janaína Mourão-Miranda, Pedro Angelo Andeuolo e Luiz Pessoa (2002), The Neural Correlates of Moral Sensitivity: A Functional Magnetic Resonance Imaging Investigation of Basic and Moral Emotions, *The Journal of Neuroscience* vol. 22, nº. 7: 2730-2736.
- Moll, Jorge, Roland Zahn, Ricardo de Oliveira-Souza, Frank Krueger e Jordan Grafman (2005), The Neural Basis of Human Moral Cognition, *Nature Reviews* 6: 799-809.
- Mousavi, Shabnam e Jim Garrison (2003), Toward a Transactional Theory of Decision Making: Creative Rationality as Functional Coordination in Context, *Journal of Economic Methodology* vol. 10, nº. 2: 131-156.
- Nichols, Shaun e Ron Mallon (2006), Moral dilemmas and moral rules, *Cognition* 100: 530-542.
- North, Douglass (2005). *Understanding the Process of Economic Change*, Princeton University Press: Princeton.
- Nussbaum, Martha C. (1997), Flawed Foundations: The Philosophical Critique of (A Particular Type of) Economics, *The University of Chicago Law Review* vol. 64, nº. 4: 1197-1214.

- Nussbaum, Martha C. (1998), Whether from Reason or Prejudice: Taking Money for Bodily Services, *Journal of Legal Studies* vol. XXVII: 693-724.
- Nussbaum, Martha (2000), The Cost of Tragedy: Some Moral Limits of Cost-Benefit Analysis, *Journal of Legal Studies* 29: 1005-1036.
- Nussbaum, Martha (2001). *Upheavals of Thought*, Cambridge University Press: Cambridge.
- Nyborg, Karine (2000), Homo Economicus and Homo Politicus: interpretation and aggregation of environmental values, *Journal of Economic Behavior and Organization* 42: 305-322.
- O'Neil, John (1993). *Ecology Policy and Politics*, Routledge and Kegan Paul: Londres.
- O'Neil, John (1998). *The Market: Ethics, Knowledge and Politics*, Routledge: Londres.
- Olson, Mancur 1998 (1965). *A Lógica da Acção Colectiva. Bens Públicos e Teoria dos Grupos*, Celta Editora: Oeiras.
- Ormazabal, Kepa M. (1995), The law of diminishing marginal utility in Alfred Marshall's *Principles of Economics*, *The European Journal of the History of Economic Thought* vol. 2, nº. 1: 91-126.
- Pareto, Vilfredo 1981 (1909). *Manuel d'Économie Politique*, Librairie Droz: Geneve.
- Peirce, Charles S. 1986 (1868). Questions Concerning Certain Faculties Claimed for Man, em: *Writings of Charles S. Peirce – A Chronological Edition*, vol. 2, Indiana University Press: Bloomington.
- Peirce, Charles S. 1986 (1869). Some Consequences of Four Incapacities, em: *Writings of Charles S. Peirce – A Chronological Edition*, vol. 2, Indiana University Press: Bloomington.

- Peirce, Charles S. 1986 (1877). *The Fixation of Belief*, em: *Writings of Charles S. Peirce – A Chronological Edition*, vol. 3, Indiana University Press: Bloomington.
- Peirce, Charles S. 1986 (1878). *How to Make our Ideas Clear?*, em: *Writings of Charles S. Peirce – A Chronological Edition*, vol. 3, Indiana University Press: Bloomington.
- Radin, Margaret J. (1997). *Contested Commodities*, Harvard University Press: Cambridge.
- Raz, Joseph (1986). *The Morality of Freedom*, Clarendon Press: Oxford.
- Richardson, Henry S. (1997). *Practical Reasoning about Final Ends*, Cambridge University Press: Cambridge.
- Rilling, James K., Alan G. Sanfey, Jessica A. Aronson, Leigh E. Nystrom e Jonathan D. Cohen (2004), The neural correlates of theory of mind within interpersonal interactions, *NeuroImage* 22: 1694-1703.
- Roth, Alvin E. (2007), Repugnance as a Constraint on Markets, *Journal of Economic Perspectives* vol. 21, n.º3: 37-58.
- Samuelson, P. (1938), A Note on the Pure Theory of Consumer's Behaviour, *Economica* vol. V, n.º 17-20: 61-71.
- Samuelson, P. (1948), Consumption Theory in Terms of Revealed Preference, *Economica* vol. XV, n.º 57-60: 243-253.
- Sandel, Michael J. (1998), What Money Can't Buy: The Moral Limits of Markets, *The Tanner Lectures on Human Values* Maio: 89-122.
- Sanfey, Alan G. e Jonathan D. Cohen (2004) Is knowing always feeling?, *PNAS* vol. 101, n.º. 48: 16709-16710.
- Savage, L. J. 1972 (1954). *The Foundation of Statistics*, Dover: Nova Iorque.

Schwartz, B. (2004). *The Paradox of Choice*, Harper Collins Publishers.

Sen, Amartya (1977), Rational Fools, *Philosophy and Public Affairs* vol. 6, nº. 4: 317-344.

Sen, Amartya (1982). *Choice, Welfare and Measurement*, Harvard University Press: Cambridge.

Sen, Amartya (2004), Incompleteness and Reasoned Choice, *Synthese* 140: 43-59.

Sigot, N. (2001). *Bentham et l'Économie – Une Histoire d'Utilité*, Economica : Paris.

Simon, Herbert (1955), A Behavioural Model of Rational Choice, *Quarterly Journal of Economics* 69: 99-118.

Stocker, Michael (1990). *Plural and Conflicting Values*, Clarendon Press: Oxford.

Sugden, Robert (1991), Rational Choice: A Survey of Contributions from Economics and Philosophy, *The Economic Journal* vol. 101, nº. 407: 751-785.

Sugden, Robert (2002), Beyond sympathy and empathy: Adam Smith's concept of fellow-feeling, *Economics and Philosophy* 18: 63-87.

Sunstein, Cass R. (1997). *Free Markets and Social Justice*, Oxford University Press: Nova Iorque.

Tetlock, P. E. (2000), Coping with trade-offs: psychological constraints and political implications, em S. Lupia *et al.* (eds.): *Political Reasoning and Choice*, University of California Press.

Tetlock, P., O. Kristel, S. Beth, M. Green e J. Lerner (2000), The Psychology of the Unthinkable: Taboo trade-offs, forbidden base rates, and heretical counterfactuals, *Journal of Personality and Social Psychology* 78: 853-870.

- Tetlock, Philip E. (2003), Thinking the unthinkable: sacred values and taboo cognitions, *TRENDS in Cognitive Sciences* vol. 7, n.º. 7: 320-324.
- Twomey, Paul (1998), Reviving Veblenian economic psychology, *Cambridge Journal of Economics* 22: 433-448.
- Veblen, Thorstein 1990 (1898). Why Is Economics not an Evolutionary Science? em Thorstein Veblen: *The Place of Science in Modern Civilization and Other Essays*, Transaction Publishers: Londres.
- Veblen, Thorstein (1898), The Instinct of Workmanship and the Irsomeness of Labour, *American Journal of Sociology* vol. 4, n.º. 2: 187-201.
- Veblen, Thorstein 2006 (1914). *The Instinct of Workmanship and the State of the Industrial Arts.*, Cosimo Classics: Nova Iorque.
- Veblen, Thorstein (1919), *The Place of Science in Modern Civilization and Other Essays*, Huebsch: Nova Iorque.
- Viner, Jacob (1925), The utility concept in value theory and its critics, *The Journal of Political Economy* vol. 33, n.º. 4: 369-387, 638-659.
- Von Neumann, John, Oskar Morgenstern (1953). *Theory of Games and Economic Behavior*, Princeton University Press.
- Walras, L. 1988 (1874). *Éléments d'Économie Politique Pure*, Economica : Paris.

