

A volta de Ulisses: Notas críticas sobre a teoria da escolha racional

Ana Maria Bianchi
Universidade de São Paulo
Roberta Muramatsu
Erasmus University of Rotterdam - EIPE

Estas notas lançam uma crítica à teoria da escolha ortodoxa, que se fundamenta em um conjunto reduzido de axiomas de racionalidade. Questionamos os fundamentos psicológicos minimalistas dessa teoria e apelamos para uma perspectiva mais rica do comportamento humano de escolha. Nosso ponto de apoio filosófico é encontrado em dois autores clássicos: Hume, com sua noção de racionalidade instrumental, em que a razão figura como instrumento de desejos, crenças e outras forças internas ao indivíduo; e Kant com sua concepção de imperativos categóricos, que possibilita explicar a escolha por meio de regras universais de conduta que o agente impõe a si mesmo. As duas perspectivas abrem espaço para acomodar atos de escolha que contrariam razões auto-interessadas.

O pretexto para a crítica aqui lançada é um texto de Gauthier (1996) sobre a lógica dos compromissos e da ação planejada, que nos ajuda a identificar alguns quebra-cabeças da teoria tradicional. Gauthier toma o mito de Ulisses e das sereias para focalizar dois tipos fundamentais de escolhas: o do Ulisses míope, que sucumbe ao canto das sereias; e o do Ulisses sofisticado, que se amarra ao mastro para levar adiante seu plano de voltar a Ítaca. No segundo caso a imposição de um pré-compromisso requer do agente escolhas contrapreferenciais.

Na tentativa de superar algumas insuficiências da abordagem de Gauthier, discutimos os conceitos de metapreferência e meta-ordenação, adotados por Frankfurt (1971) e pelos economistas Sen (1978, 1990) e Hirschman (1992). Com a introdução desses conceitos os autores pretendem “complicar” o discurso econômico, pelo reconhecimento explícito da capacidade humana de refletir sobre suas preferências de primeira ordem. Sen e Hirschman queixam-se da visão de ser humano que está por trás da teoria ortodoxa – um idiota social, um imbecil racional (*rational fool*).

Finalmente, para minimizar o risco de regressão infinita que ameaça a idéia de metapreferências, sugerimos como alternativa plausível um modelo onde a escolha é determinada por um conjunto de critérios múltiplos irreduzíveis. Construimos esse modelo com base em Moldau (1988, 1993), no sentido de sugerir um tratamento sistemático de preferências de ordem mais elevada e objetivos incomensuráveis.

Palavras-chave: escolha, racionalidade, Hume, Kant, preferências, ação planejada, compromisso

Área de classificação da ANPEC: 01, B

Código da classificação do JEL: B41, Metodologia Econômica

1. Introdução

Uma das grandes questões em debate entre os economistas contemporâneos é saber se a chamada “abordagem econômica” da escolha alcançou progresso explicativo, no sentido de extensão de escopo e articulação causal. (Maki 1994, 2001). A investigação nessa área é deslanchada pelo reconhecimento de que a teoria da escolha tradicional, que se filia à tradição de Bentham e Savage e ocupa posição de relevo no corpo teórico da disciplina, tem seu poder explicativo limitado por pressupostos psicológicos minimalistas.

Nosso ponto de apoio filosófico é a concepção de Hume sobre racionalidade instrumental. Hume não pressupôs que a razão pudesse ser um motivo da vontade; antes, ele a retratou como mero instrumento de forças internas de ação — disposições internas ou estados psicológicos, tais como desejos e crenças. Para ele, a racionalidade era um instrumento para o atingimento efetivo dos objetivos do agente, objetivos estes que não são determinados pela razão. Assim, para explicar o comportamento humano, seria necessário detectar seus mecanismos psicológicos subjacentes.

No campo oposto, os economistas contemporâneos estão mais sintonizados com as idéias de Bentham e de Savage (1954). Bentham sustentava que todas as condições necessárias para a racionalidade estavam subordinadas ao princípio de maximização de utilidade. Como destacam Hollis and Sugden (1993: 4), ele associou a ação racional com os estados mentais que decorrem de ações, e não com os desejos que Hume retratou como sendo os elementos formadores da energia motivacional necessária para a ação. Na abordagem de Savage, a seu turno, a explicação de um padrão de comportamento prescinde da investigação detalhada de suas forças propulsoras, uma vez que a teoria apóia-se em um conjunto de axiomas que garantem escolhas logicamente consistentes. Segue-se que é possível tomar a escolha do agente como reveladora de sua preferência e, em consequência, qualquer elemento que possa ocasionar e sustentar determinados cursos de ação é redutível ao denominador comum da utilidade. Desse ângulo a racionalidade é vista como uma espécie de cálculo hedonista.

Defenderemos neste artigo a idéia que o conteúdo psicológico minimalista da teoria tradicional limita seu valor explicativo. À luz da teoria da utilidade esperada, os adeptos da teoria tradicional não dão conta de todo um conjunto de padrões comportamentais que podem ser rotulados de compromissos e planos. Por que? Porque certas instâncias planos e compromissos podem requerer escolhas contrapreferenciais. Este é um verdadeiro quebra-cabeças para uma teoria alicerçada na noção de que a escolha revela o esquema de preferências do agente. O que está em questão é acomodar o hiato entre o que é efetivamente escolhido pelas pessoas e o que é preferido por elas, de uma perspectiva auto-orientada. Isso é crucial para entender o que leva indivíduos racionais a manter promessas, levar adiante ameaças ou agir em conformidade com planos; por extensão, é crucial para entender a possibilidade de confiança mútua e coordenação social.

O artigo está dividido em quatro partes. Na primeira delas, discutimos um texto de David Gauthier (1996) sobre a *rationale* de planos e compromissos, que lança luz sobre algumas implicações problemáticas da ortodoxia predominante. Na segunda seção focalizamos o modelo kantiano de escolha. Argumentamos que ele fornece uma base diferente para a crítica da teoria de escolha tradicional e sua incapacidade de explicar o que provoca e sustenta compromissos. Sobre esse pano-de-fundo abordamos os conceitos teóricos de preferências de primeira e segunda ordem (Frankfurt 1971), que inspiraram economistas como Sen (1978, 1990) e Hirschman (1992) a

explicar atos de escolha que contrariam razões auto-interessadas. Na seção 4 construímos um modelo de escolha com objetivos múltiplos irreduzíveis, que representa um tratamento sistemático da base motivacional hierárquica introduzida na seção anterior. Os limites dessa formulação menos parcimoniosa da teoria da escolha são também reconhecidos. Finalmente, na última seção, apresentamos alguns comentários conclusivos.

2. Planos, compromissos e ação (moral)

A psicologia minimalista subjacente à teoria da escolha racional não nos permite entender porque as pessoas agem desta ou daquela maneira. Descrever a realidade econômica por meio da teoria da utilidade esperada é no mínimo duvidoso, pois as pessoas de carne e osso não se comportam como a teoria prescreve. Não há espaço para o cumprimento de promessas, a confiança mútua e a coordenação social, como ocorrências significativas na realidade econômica.

Com isso em mente, voltamo-nos aqui à discussão do importante trabalho de Gauthier (1996) sobre planos e compromissos, pois ele nos ajuda a identificar quebra-cabeças dentro da teoria da escolha. Como afirma o autor (1996: 221), “uma plena apreciação do papel que os planos desempenham na deliberação requer revisões da visão ortodoxa de racionalidade econômica”.

Tendemos a concordar com Gauthier que o ponto de partida de uma estratégia revisionista pode ser a introdução, no corpo da análise, de razões para agir que não sejam diretamente baseadas em preferências. Parece razoável admitir a existência de situações nas quais o agente cumpre um plano previamente estabelecido, mesmo quando os resultados esperados do desvio são mais altos. Para entender o que desencadeia e perpetua tais instâncias de comportamento, cujas consequências econômicas são significativas, é necessário incluir na estrutura teórica razões para ação que vão além das preferências auto-orientadas. Esse pleito por uma perspectiva menos parcimoniosa justifica-se pela possibilidade de se aumentar o poder explicativo da teoria, livrando-a da “camisa-de-força” que pode distorcer o entendimento. (Gauthier 1996:238-9)

Sobre a racionalidade de planos e compromissos

Tomando como premissa chave o princípio da maximização de utilidade, como a abordagem tradicional acomoda o fenômeno do comportamento comprometido e da ação planejada? Para iluminar essa discussão, focalizaremos aqui uma instância muito citada desse tipo de comportamento, que é o episódio de Ulisses e as sereias. Em seu relato do mito histórico, Gauthier associa a adoção de um compromisso (com, efeito, um pré-compromisso ¹) com a elaboração de um plano, pois pré-determina um determinado curso de ação.

Quais eram as preferências do herói grego, em sua volta de Tróia? Chegar com segurança em Ítaca para encontrar Penélope, após uma longa e perigosa jornada, ou deslumbrar-se com o cântico das sereias? Na verdade, Ulisses embarca em sua viagem de volta com o plano de retornar diretamente a Ítaca. Por outro lado, ele está bem consciente das tentações que poderiam motivá-lo a rever seu plano, ao se deparar com as sereias. Neste momento ele será movido pelo desejo de alcançá-las, um curso de ação que implica a revisão de sua plano inicial. Para dar

¹ Elster (2000: 4), entre outros, reserva o termo “pré-compromisso” para instâncias de auto-restrição tais como a simbolizada pelo mito de Ulisses e as sereias, no sentido de constrangimentos que o agente impõe sobre si mesmo em prol de um benefício futuro esperado. Voltaremos a esse ponto mais adiante.

sentido ao fenômeno, Gauthier sugere a consideração de duas versões do tomador de decisões: o Ulisses esclarecido (sofisticado) e o Ulisses míope.

Quanto à primeira versão, Ulisses apenas adota um plano se ele for viável, ou seja, se seu resultado esperado não o motivar a revê-lo a qualquer momento em seu horizonte de escolha. Isso pressupõe que o tomador de decisão individual é equipado com uma grande dose de habilidade cognitiva, pois só adota o plano se ele puder sustentar-se ao longo do tempo. Ulisses esclarecido tem perfeita capacidade de previsão e pode atribuir valores de utilidade a cada um dos cursos de ação que percebe. Curiosamente, porém, esse Ulisses cognitivamente sofisticado tem de pagar um preço por seu desejo de fazer escolhas intertemporalmente consistentes: para garantir que ele tenha razões suficientes para resguardar o plano ao defrontar-se com as sereias, Ulisses pede a seus marinheiros que o amarrem ao mastro do navio. Trata-se aqui de um recurso de pré-compromisso, que restringe suas escolhas futuras.

No dilema acima, Gauthier (1996: 223) distingue dois conjuntos de razões: (a) aquelas que levam o agente a adotar o plano; (b) aquelas que o levam a cumprir o mesmo, ou seja, a agir em conformidade com o plano.

Parece questionável que os verdadeiros tomadores de decisão tenham os atributos cognitivos ilimitados pressupostos na versão esclarecida (sofisticada) de Ulisses. Como explicar situações em que o tomador de decisão deixa de agir em conformidade com seu plano inicial? Para entender porque o agente abandona seus planos, devemos incluir na abordagem tradicional uma segunda versão de Ulisses, cujo comportamento é míope. Assim que escuta o cântico das sereias, o Ulisses míope será movido a deslocar seu navio em sua direção. Tomadores de decisão míopes são incapazes de agir de acordo com um plano (escolha pré-determinada) porque, no momento seguinte à sua decisão de adotá-lo a utilidade esperada da conformidade será menor do que a utilidade esperada de abandonar o plano.

Em nossa opinião, a teoria tradicional faz uma descrição muito parcial dos tomadores de decisão. Questionamos o fato de que essas duas versões – Ulisses sofisticado e míope – consigam exaustivamente caracterizar o complexo processo de decisão. Antes, é mais razoável conceber um espectro de tipos de tomadores de decisão cujas habilidades podem variar entre os dois extremos. Um desses tipos intermediários seria o agente resoluto, que é mencionado por Gauthier (1996: 228), para explicar as condições nas quais o agente é movido a rever seu plano. Gauthier chega a argumentar que a própria escolha de Ulisses o tomador de decisão resoluto no período 1 é contingente em relação a sua expectativa de que a conformidade com o plano lhe dará razões suficientes para voltar a Ítaca (seu curso de ação pré-determinado), mesmo que suas preferências mudem. Esse terceiro personagem nos permite entender que um indivíduo racional pode adotar e executar um plano sem deliberadamente constranger suas oportunidades pedindo para ser amarrado ao mastro, como fez o Ulisses sofisticado.

A mensagem mais importante a ser extraída da discussão anterior é que as preferências dadas dificilmente são as únicas razões para a ação. Mas, e quando não há mudança de preferência? Ulisses do momento 1, marido fiel e herói de seu povo, quer voltar a Ítaca; Ulisses do momento 2, encantado pelas sereias, abandona seu plano inicial. Mas há situações em que a ação planejada nada tem a ver com mudanças de preferência. É o que veremos no próximo exemplo.

Maria fornece todas as quinquilharias que Júlia consome. Esta última percebe que sua despesa é uma importante fração do rendimento de Maria e, por isso, solicita um desconto de 10% a Maria. Caso Maria rejeite sua proposta, Júlia ameaça comprar de outro fornecedor. À primeira vista, a

melhor coisa que Júlia pode fazer é lançar sua ameaça, pois parece provável que Maria a aceite. Mas admitamos também que Júlia sabe que qualquer outro fornecedor lhe pedirá 5% a mais pelas mesmas mercadorias. Quando acrescentamos essa peça ao quebra-cabeças, fica difícil entender porque Júlia faz uma ameaça que ela não pretende cumprir.

Esse exemplo assemelha-se àquilo que Sugden (1991) denomina de “jogo de promessa” (*promising game*). Suponhamos que Júlia é uma tomadora de decisão míope. Se isso é verdade, ela será movida por suas preferências atuais, e dificilmente terá presente o fato de que será incapaz de agir em conformidade com seu plano no caso de Maria recusar o desconto. A segunda possibilidade é assumir uma Júlia sofisticada, inteligente o bastante para antecipar que seu plano é inviável. Isso significa que as razões que Júlia tem para adotar um plano (induzindo Maria a responder de tal forma a maximizar seu resultado esperado) não podem constituir suas razões para implementar tal plano no momento seguinte. Assim, a ameaça de Júlia é um blefe, é “conversa barata”. (Gauthier 1996: 233)

A teoria da escolha tradicional é impotente para explicar a situação em que Júlia cumpre efetivamente o plano que contraria suas preferências, ou a situação em que Maria eventualmente concede o desconto, mesmo sabendo que Júlia ficaria pior comprando de outro fornecedor. Este é de fato um enigma para a teoria convencional, que pressupõe racionalidade de conhecimento comum (*common knowledge rationality, CKR*).

Seria a resposta de Maria diferente se ela soubesse que Júlia pode ser movida por fatores que não exprimem suas preferências diretas? A teoria da escolha racional não nos ajuda com estas questões. Explicar porque Júlia eventualmente cumpre a ameaça demandaria levar em consideração que sua escolha foi motivada por outras razões, tais como a disposição para agir em conformidade com seu plano. O diagrama na Figura 1 abaixo sintetiza essa interação.

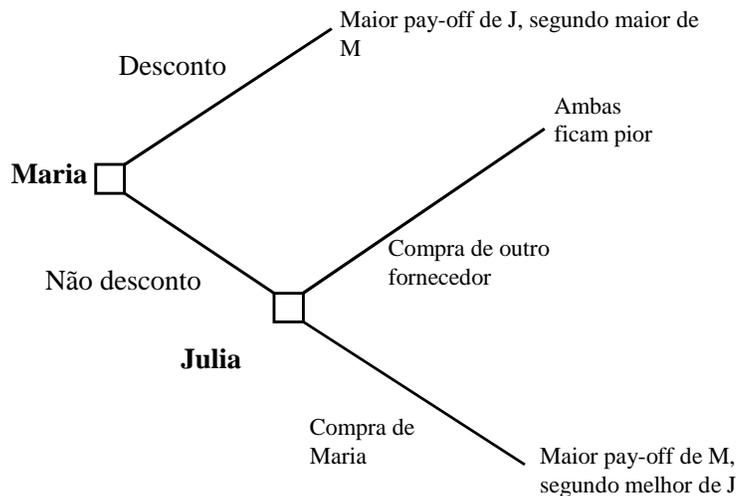


Figura 1: Júlia e Maria
 Fonte: baseado em Gauthier 1996: 234

O mesmo raciocínio pode explicar um jogo de promessa. Hollis and Sugden (1993: 13) admitem que esse fato elementar da vida social, de que as pessoas cumprem promessas e fazem favor umas às outras é “misterioso” do ponto de vista da teoria dos jogos. Suponhamos que Bernardo

(B) forneça um serviço a Alice (A) com base na promessa de que ela lhe fornecerá o mesmo serviço no futuro. Tal situação é representada de forma extensiva na Figura 2 abaixo.

	A faz uma promessa	B fornece o serviço	A cumpre a promessa (3,3)
Não faz	(0, 0)	(0, 0)	(4, -2)

Figura 2: Alice e Bernardo
 Fonte: baseado em Hollis e Sugden 1993: 15

Para entender o que está em jogo, usamos o método da indução retroativa. Primeiro, olhamos para o nó final e comparamos os *payoffs* de Alice. Realizamos então que ela prefere não fornecer o serviço a Bernardo, porque $U^e(4) > U^e(3)$, onde U^e designa utilidade esperada. Vamos então para o próximo nó: Bernardo parece ser indiferente entre as alternativas de cumprir seu plano e abandoná-lo, pois seu *payoff* é nulo nos dois casos. Mas, não havíamos dito antes que Bernardo honraria seu plano com base na promessa de Alice? Isso é intrigante, especialmente quando se admite a hipótese de racionalidade de conhecimento comum (CKR). Por outro lado, observamos que Alice não tem razões decorrentes de suas preferências diretas para honrar sua promessa, uma vez que já terá recebido o benefício de Bernardo. Este, a seu turno, sabe que Alice considera essa possibilidade como certa e, portanto, não tem incentivo algum para fornecer o serviço baseado em suas próprias preferências. A falta de confiança mútua irá fazer com que o jogo seja encerrado no primeiro nó da árvore retratada na Figura 2. Por outro lado, as duas partes estariam melhor se confiassem uma na outra.

A teoria da escolha racional ortodoxa não admite a possibilidade de uma confiança mútua genuína. Isso certamente vai contra uma vasta literatura consistente em trabalhos empíricos que mostram que o comportamento cooperativo é parte da realidade econômica.² Para resolver esse enigma, alguns autores invocam a existência de preferências morais. Mas intuímos que isso ainda é problemático. Sugden (1998:75) nos alerta que invocar “preferências para agir moralmente” pode converter-se em estratégia *ad hoc*, que isola a teoria econômica da possibilidade de falseamento pela eliminação de seu poder preditivo.

Como alternativa, Gauthier argumenta que, quando as razões para ação que não são decorrentes de preferências individuais são incluídas na estrutura teórica, pode ser racional para Alice fornecer o serviço prometido. Mais ainda, os exemplos acima de jogo de promessa reforçam a idéia de que é importante encontrar uma melhor explicação para a existência de compromissos e planos porque eles facilitam a coordenação social. O jogo de Alice e Bernardo simboliza a existência de situações em que a coordenação beneficia a todos. Discutiremos em seguida se a confiança

² Ver Bianchi (1998) e Muramatsu (1999) para detalhes.

mútua e a coordenação interpessoal podem ser satisfatoriamente explicadas pelo recurso aos conceitos de plano e pré-compromisso.

Planos, compromissos e coordenação interpessoal

Quando o tomador de decisão resoluto é incluído no corpo da análise, há espaço para explicar o comportamento de escolha em termos do desejo de agir de acordo com um curso de ação previamente determinado. Ao reconsiderarem seu plano, Alice e Júlia podem reconhecer que agir de acordo com o mesmo é requerido por uma política de ordem mais elevada (cumprir promessas), que não vêem porquê contrariar. O que sustenta a ação planejada? Gauthier admite que a eventualidade do comportamento do agente resoluto ter causas de ordem moral. O ponto é que, tão logo o agente se compromete com um futuro curso de ação, ele pode invocar uma razão moral para executar seu plano.

Estamos inclinados a concordar com Gauthier que para entender as razões pelas quais os agentes honram suas promessas e ameaças ao longo do tempo não precisamos apelar necessariamente para uma estrutura moral anterior. Mas duvidamos que isso seja suficiente para explicar a emergência de convenções e da coordenação social. A nosso ver, detalhes sobre a natureza das preferências individuais e os mecanismos psicológicos que desencadeiam certos padrões de resposta são necessários para um melhor entendimento dos elos entre compromissos, moralidade e problemas de coordenação.

Na perspectiva de Gauthier, o que realmente importa é que o indivíduo se beneficia pelo fato de ser um planejador resoluto, assim como se beneficia pelo fato de esperar que outros exibam a mesma disposição. Mas o fato de que o agente resoluto beneficia outra parte com a qual interage para obter suas metas não significa que as convenções surjam para garantir conformidade com os planos adotados. Gauthier parece esticar demais a idéia da ação planejada como elemento explicativo. Segundo ele, o planejamento resoluto requer do agente padrões de comportamento que podem passar por cima de preferências estritamente auto-interessadas. Gauthier admite ainda que o agente pode invocar razões éticas e cultivar sentimentos morais ao longo do tempo para evitar a tentação de desviar-se do curso de ação previamente escolhido. Mas ele questiona o fato de essa necessária “provisão de segurança” ser contingente a uma base moral qualquer. Na verdade, ele sustenta, “não é necessário apelar para uma moralidade antecedente” (Gauthier 1996: 242).

Embora concordemos que a efetividade do planejamento não depende de nenhum aparato ético, sustentamos que as normas morais e as emoções desempenham um papel central na coordenação das expectativas individuais. Assim, simpatizamos com a tentativa de Sugden (1998) de acomodar o conceito teórico de expectativas normativas³ na explicação das convenções. Segundo Sugden, o auto-interesse e a necessidade de superar problemas de fraude é que levam o agente a conformar-se a convenções.

³ Expectativas normativas são consideradas um subconjunto dos sentimentos morais. Embora essas idéias apóiem-se fortemente na abordagem de Lewis sobre convenções, a novidade aqui é acomodar o fato de que a conformidade a um padrão de comportamento não é necessariamente ocasionada apenas pelo auto-interesse, mas também moldada por fatores normativo-afetivos.

Voltamo-nos agora para um tratamento alternativo da escolha racional, de inspiração kantiana. Essa perspectiva também elucida os quebra-cabeças da teoria da escolha tradicional e fornece *insights* importantes sobre razões para ação que não constituem preferências auto-orientadas.

3. Metapreferências e a Perspectiva Kantiana

Argumentamos na seção anterior que Gauthier parece endossar a idéia de que a característica distintiva dos seres humanos é sua capacidade de fazer planos e assumir compromissos, por sua vez os fatores mais importantes para explicar o alcance e a persistência da coordenação social. Somos reticentes quanto a essa tese, embora concordemos com Gauthier que a teoria ortodoxa deve incluir em seu *explanantia* razões para agir que não se resumam às preferências auto-interessadas.

Na conclusão de seu artigo, Gauthier (1996: 242) caricatura o debate sobre o que vem primeiro, o plano ou a estrutura moral? É importante lembrar que ele tem em mente uma particular noção de compromisso que equivale, como dissemos antes, a recursos de pré-compromisso, que deliberadamente restringem certos cursos de ação. (Ainslie and Haslam 1992; Strotz 1956) Tais recursos são úteis para explicar várias instâncias de escolha no tempo relacionadas a impulsividade e fraqueza de vontade. Entretanto, a noção subjacente de compromisso é insatisfatória. Tal como definido por Amartya Sen (1990: 32), o conceito de compromisso aplica-se à escolha de um curso de ação que o agente “acredita que lhe proporcionará um nível de bem-estar inferior àquele proporcionado por uma alternativa que também está disponível para ele”. Sen também abre espaço para um conceito mais inclusivo, onde, embora a escolha do agente coincida com a maximização de seu bem estar pessoal, esta não é a razão de sua escolha.

A noção de compromisso fornece *insights* úteis para nossa discussão da alternativa kantiana. Kant sustenta que o comportamento efetivo é desencadeado por motivos que não se resumem a preferências auto-interessadas. Para ele, a racionalidade pode constituir uma razão para agir. Os tomadores de decisão são assim seres autônomos e pensantes, capazes de “reflexão estratégica” e, portanto, de julgar a propriedade dos cursos de ação disponíveis, tais como os percebem.

Com muita freqüência o ponto de vista de Kant é contrastado com a perspectiva de Hume sobre racionalidade instrumental. Embora Kant reconheça a importância dessa noção humeana,⁴ ele enfatiza a existência de uma segunda forma de racionalidade, que é um motivo da vontade e não um instrumento da mesma. Aqui a razão apóia-se em imperativos categóricos. O que está em jogo é que a ação pode ser determinada por regras de decisão universais, do tipo “faça x a despeito de seus desejos pessoais ou preferências”. Nesse caso, o comportamento de escolha pode ser explicado por regras de conduta que os indivíduos impõem a si mesmos e que compartilham com seus semelhantes. Um indivíduo autônomo comporta-se segundo leis auto-impostas.

Como já foi dito, é comum recorrer à alternativa kantiana para esclarecer porque pode ser racional para o indivíduo fazer aquilo que não deseja fazer de um ponto de vista puramente auto-orientado. Aqui encontramos uma explicação engenhosa para aquilo que leva Ulisses de volta a Ítaca. Nosso herói decide levar adiante seu plano porque sua escolha é moldada por uma regra auto-imposta (seu senso de dever?) que ele espera ser universalmente compartilhada. É possível dizer que a

⁴ Na perspectiva kantiana, esta forma de racionalidade corresponde aos “imperativos hipotéticos”. Grosseiramente a idéia pode ser assim sintetizada: “Se a meta é y, faça x”.

rationale de sua escolha assenta-se em um imperativo categórico, tal como: “A coisa certa a fazer é voltar para Ítaca, a despeito de minha vontade de navegar em direção às sereias”.

Embora concordemos com Kant quanto à importância dos imperativos categóricos, não os vemos como totalmente independentes dos desejos individuais ou de fenômenos psicológicos em geral. Para entender a lógica dos compromissos genuínos, dos planos e de outros padrões de comportamento igualmente intrigantes, optamos por complicar a teoria da ação repensando certas idéias kantianas. Nossa inspiração vem de Hollis and Sugden (1993), que tentam concretizar essa possibilidade. Os autores admitem que, quando a ocasião demanda, o agente autônomo passa por cima de suas inclinações em nome da razão, assim introduzindo duas camadas de deliberação. Uma teoria de ação mais sofisticada do ponto de vista psicológico admite dois níveis de deliberação, tais que

A camada inferior compreende uma ordenação padrão de preferências, associada a resultados possíveis. Costuma-se tomar a camada superior como sendo formada por uma ordenação de preferências de segunda ordem, cujo domínio se estabelece sobre as de primeira ordem. A idéia é deixar que os agentes ajam algumas vezes não com base nas preferências que têm, mas sim com base nas que preferem ter. (Hollis and Sugden 1993: 30)

Desde Platão os filósofos têm refletido sobre a existência de diferentes níveis de deliberação e sobre uma hierarquia de vontades, desejos e preferências. À semelhança de Kant, Harry Frankfurt (1971) defende que um traço peculiar aos seres humanos é a autonomia da mente. Frankfurt acrescenta que os humanos e outros animais têm desejos e motivos que desencadeiam padrões de resposta específicos. O que distingue a humanidade é sua capacidade de formar preferências de segunda-ordem. Não apenas os animais humanos desejam um determinado curso de ação de preferência a outro, eles também julgam a propriedade de seus desejos e crenças:

[...] Eles são capazes de querer ser diferente, em suas preferências e propósitos, do que efetivamente são ... Nenhum outro animal, contudo, parece ter a capacidade de auto-avaliação reflexiva que se manifesta na formação de desejos de segunda ordem. (Frankfurt 1971:7)

Se assim for, o tomador de decisão retratado pela teoria da escolha tradicional é aquilo que Frankfurt chama de “*wanton*”, em oposição a um homem de verdade. *Wantons* são incapazes de fazer avaliações, suas preferências são formadas de forma completamente independente de qualquer reflexão sobre a adequação de determinadas preferências em detrimento de outras. Em suma, um *wanton* nada mais é do que um feixe de preferências dadas.

Sen (1978) e Hirschman (1992) também invocam o conceito de preferências de segunda ordem para criticar a pobreza da psicologia da escolha subjacente à teoria tradicional. Os autores queixam-se da visão de ser humano que está por trás dessa teoria — um idiota social, um imbecil racional (*rational fool*). Eles prosseguem dizendo que os economistas exageraram a importância da parcimônia na construção de teorias. A parcimônia é uma virtude, diz Hirschman (1992: 143), mas, como qualquer virtude, pode ser exagerada. Na mesma moeda, Sen (1990: 37) argumenta que a teoria tradicional tem “muito pouca estrutura” e mantém um silêncio irrazoável sobre a natureza das preferências individuais e outras razões para a ação. Ele rejeita a idéia de que uma única ordenação de preferências, retratada em uma função de utilidade, possa representar simultaneamente a base de escolha do agente, seu bem-estar e suas preferências auto-orientadas. Com essa preocupação em mente, Sen inclui o conceito de metapreferências no

explanantia de sua teoria da escolha, com a finalidade de abrir espaço para a possibilidade de compromissos genuínos.

A abordagem de ordem mais elevada enfrenta dificuldades associadas a seu tratamento formal. Sen (1981) procura lidar com essa dificuldade em termos de relações binárias. Mas sua tentativa de fornecer um tratamento sistemático do conceito de meta-ordenação não é muito convincente. Isso nos motiva a sugerir um modelo de escolha alternativo. O que temos em mente é o modelo de Moldau (1993) sobre escolhas com objetivos múltiplos irredutíveis, por sua vez um refinamento da crítica de Georgescu-Roegen à teoria da escolha tradicional.

4. Uma tentativa de formalizar as preferências de ordem mais elevada: um modelo geral de escolha com objetivos múltiplos irredutíveis

Até aqui argumentamos que preferências de ordem mais elevada podem propiciar um melhor entendimento de compromissos e ações planejadas. A grande tarefa é dizer como. Nesta seção discutiremos a conveniência de um modelo de escolha com objetivos ou critérios múltiplos irredutíveis. Nossa idéia é que seguir um plano ou um compromisso pode às vezes constituir um critério de escolha, que pode ser irredutível a uma taxa marginal de substituição entre senso de dever e escolha auto-interessada.

Tendemos a concordar com Lux and Lutz (1986) no sentido de que um modelo mais refinado de escolha é indispensável para explicar o fato de que o comportamento efetivo é regido por necessidades e desejos biológicos, psicológicos e sociais. Tais fatores parecem assumir uma ordem definida pela importância que os tomadores de decisão lhes atribuem. A idéia de uma hierarquia de objetivos implica a possibilidade de ordenamentos lexicográficos, que os economistas tendem a considerar como casos patológicos.

Em que consiste uma ordenação lexicográfica? Para simplificar as coisas, caracterizemos uma escolha entre duas razões conflitantes para ação ou dois objetivos. O indivíduo defronta-se com um conjunto de alternativas $X \in R^2_+$. Podemos admitir a existência de duas cestas $x, y \in X$, equivalentes aos vetores (x_1, x_2) e (y_1, y_2) . A cesta x é estritamente preferida a y se $x_1 > y_1$, or $x_1 = y_1$ e $x_2 > y_2$.

O termo preferência lexicográfica deriva da maneira pela qual um dicionário é organizado. Neste, uma palavra cuja primeira letra é 'a' é lida antes de uma palavra que começa por 'z'. Quando há duas palavras começando pela mesma letra, como 'abacate' e 'avelã', a localização da palavra no dicionário depende da segunda letra, da terceira e assim sucessivamente. Em nosso caso, quando a quantidade do bem 1 é a mesma nas duas cestas, x e y , a quantidade do bem 2 irá determinar a preferência do consumidor.

Para ilustrar, consideremos o caso de um Ulisses míope. Sua escolha se dá entre dois objetivos: (a) navegar diretamente para Ítaca (um plano baseado em seu senso de dever) e (b) desfrutar dos mágicos poderes das sereias (preferência auto-orientada). Se Ulisses for um hedonista, ele preferirá (b). Suas preferências auto-orientadas são as únicas razões para agir, independentemente de seus planos anteriores. Suponhamos que Ulisses seja o tipo de agente que escolhe uma cesta contendo dois bens: um bem privado (x_1) e um bem público (x_2). Então, ele irá sempre preferir uma alocação que contenha mais unidades de bens privados, o que significa que tem alta probabilidade de sucumbir ao charme das sereias a despeito do fato de estar arriscando o bem-estar de seus marinheiros. Diante de duas cestas com a mesma 'quantidade' de x_1 , porém, ele

escolhe a cesta com maior quantidade de bem público. Sua hierarquia fixa de desejos é representada na Figura 3:

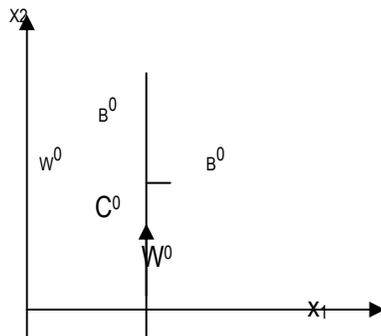


Figura 3: Um exemplo de ordenação lexicográfica

Observamos na Figura 3 que todas as combinações à direita e acima de C^0 são melhores do que (região B^0) as possibilidades de escolha à esquerda e abaixo de C^0 , sendo W^0 o conjunto das piores alternativas.

Moldau (1988: 86) admite que relações de preferências tais como as caracterizadas na Figura 3 raramente são observadas na vida econômica. É contra-intuitivo conceber um comportamento desencadeado por uma ordenação fixa de objetivos múltiplos. Podemos, portanto, ignorar essa possibilidade patológica. Embora concordemos que pessoas de verdade não ordenam suas alternativas como essa versão de um Ulisses super míope, existe uma noção mais sofisticada de ordenações lexicográficas, que nos permite entender escolhas que contrariam preferências auto-orientadas em nome de compromissos.

Um modelo de escolha onde a prioridade está correlacionada à plena satisfação de objetivos múltiplos

Georgescu-Roegen (1954, 1968) propõe uma análise diferente da ordenação lexicográfica, que admite uma mudança na escala de prioridades. Nesse modelo, um critério só deixa de ser predominante após sua plena satisfação.

O autor concede que as pessoas são caracterizadas por uma pletera de desejos, necessidades e objetivos, que diferem entre si de acordo com seu grau de importância. Quando um objetivo mais importante é inteiramente satisfeito, o agente passa a considerar outros objetivos em uma ordem mais baixa de seu esquema de prioridades. Assim, é a escolha realmente determinada pelo critério de ordem mais elevada? Para responder afirmativamente a essa questão, citemos outro exemplo mencionado por Georgescu-Roegen. Suponhamos que um indivíduo compre um carro baseado na cor de seu painel. Certamente este não parece ser o critério mais importante na compra de um automóvel. A idéia é que depois de comparar os carros em termos de outros critérios mais valorizados, tais como potência do motor, desempenho, estilo, conforto, segurança e estabilidade, o agente ainda está em dúvida entre dois carros. Nesse ponto, sua decisão é tomada com base na cor do painel.

Para averiguar se essa abordagem retrata com maior realismo o comportamento de escolha, assumamos um agente cujos desejos e necessidades podem ser caracterizados por uma hierarquia de três níveis, em que o primeiro corresponde a necessidades e desejos biológicos, o segundo a necessidades psicológicas e de aceitação social e o terceiro a necessidades de auto-realização ou compromissos normativo-afetivos. (V. Lux and Lutz 1986: 388)

Adicionalmente, suponhamos que uma pessoa escolha uma combinação de bens públicos (x_1) e privados (x_2). Para facilitar a discussão, consideremos que o primeiro critério seja a sobrevivência (necessidades biológicas). Ele é atendido por uma combinação de bens públicos e privados, mensurados por uma medida hipotética de necessidades fisiológicas (s), tal que $s = x_1 + x_2$. O segundo critério, necessidades psicológicas e de aceitação social (p) é atendido pelo consumo de bens privados, tal que $p = x_2$. Assumamos ainda que o terceiro critério, conformidade a compromissos normativo-afetivos (m) depende do número de pessoas que necessita da ajuda do agente. Imaginemos, portanto, que $m = ax_1 + bx_2$ ($a, b > 0$).

Nesse caso, se (s) é uma necessidade mais importante do que (p), e o agente enfrenta uma situação em que $s \leq S$ (onde S indica plena satisfação do critério de sobrevivência), a escolha será determinada pelo 'tamanho' de ' s '. Mas assim que o agente se defronta com duas alternativas com a mesma quantidade de ' s ', ele passará a considerar a cesta de bens públicos e privados que lhe dá o maior p , isto é, no exemplo dado, aquele que tem mais x_2 . Quando $s > S$ a sobrevivência torna-se um critério secundário, e a escolha passa a basear-se no critério psicológico. Um raciocínio análogo é aplicável à situação em que duas cestas têm o mesmo p . Nessa circunstância, o critério decisivo é (m). A idéia está representada no gráfico da Figura 4 abaixo.

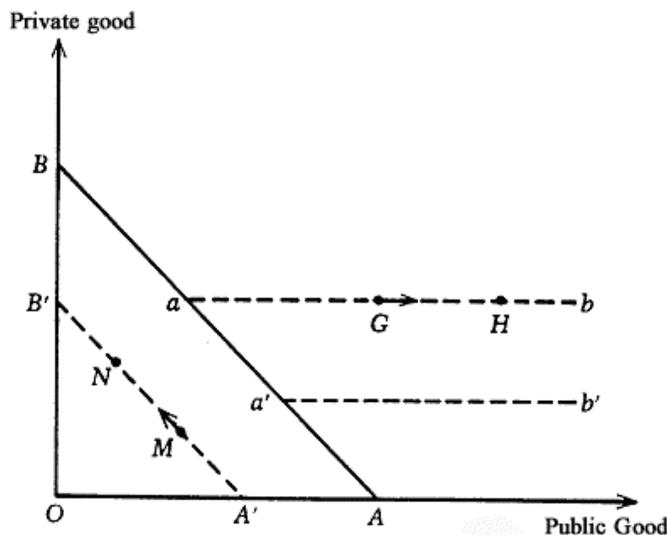


Figura 4: Hierarquia de três níveis
 Fonte: Adaptado de Georgescu-Roegen 1968: 263

Por exemplo, quando $x_1 + x_2 \leq S$, a escolha é feita dentro do triângulo OAB, e o critério mais importante é a sobrevivência. Nesse caso, qualquer combinação acima de A'B' é preferida a qualquer combinação M (em A'B'). Entretanto, o tomador de decisão não pode escolher entre M e N baseado apenas no critério biológico, pois ambos contêm o mesmo valor de (s). Neste caso, a meta de conquistar prestígio social (p) é que determinará a escolha. Portanto, N é preferido a M porque contém mais unidades de x_2 . Quando o agente enfrenta a escolha entre duas cestas que satisfazem igualmente (s), o critério (p) é tomado como prioridade. Se houver duas alternativas com idênticos valores de (p) ou o critério psicológico está plenamente satisfeito, (m) torna-se por sua vez decisivo. H é preferido a G porque o agente pode atender seu desejo de contribuir para o máximo bem-estar social conformando-se aos compromissos que impõe para si mesmo.

Em suma, usando a perspectiva de Georgescu-Roegen sobre ordenação lexicográfica, podemos concluir que qualquer combinação $C(x_1', x_2')$ é preferida a $C(x_1'', x_2'')$ se e apenas se:

- (a) $s'' < s' < S$
- (b) $s'' = s' \leq S; p'' < p'$
- (c) $s'', s' > S; p'' < p'$
- (d) $s'', s' > S; p'' = p'; m'' < m'$

Entretanto, estamos inclinados a objetar a um dos pressupostos básicos do modelo de Georgescu-Roegen. Parece duvidoso que uma pessoa real toma uma determinada meta como prioridade até que esteja completamente satisfeita. Ao contrário, alguns objetivos deixam de ser vistos como prioritários antes mesmo de seu ponto de plena saciedade. Esse reconhecimento é que leva Moldau (1988; 1993) a propor um modelo de escolha em termos de desejos irredutíveis com uma hierarquia de critérios variável.⁵

Se essa possibilidade existe, deve haver situações em que duas ou mais metas são igualmente importantes para o tomador de decisões. Mas é importante enfatizar que mesmo que os critérios sejam ordenados em termos de sua importância relativa, eles são irredutíveis ao denominador comum utilidade. Desse ângulo, a ordenação de critérios pode mudar dependendo da situação percebida pelo indivíduo.

Um modelo de escolha onde esta é feita a partir de um conjunto ordenado de objetivos irredutíveis

O principal atributo do modelo de Moldau é que a escolha é determinada pela importância relativa das metas percebidas pelo indivíduo. Sugerimos que essa abordagem é compatível com a idéia de Sen sobre compromisso, no sentido de que a escolha efetiva do indivíduo contraria aquilo que é preferido de um ponto de vista estritamente auto-orientado. Tentamos mostrar que agir em conformidade com um plano ou compromisso pode ser altamente valorizado pelo indivíduo, como se constituísse um de seus critérios de escolha ou razões para agir.

Antes de construir o modelo, é importante esclarecer um ponto conceitual. Neste artigo, a noção de critério tem dupla conotação, pois faz referência a: (a) um padrão de comparações entre alternativas e (b) a importância relativa do próprio critério. A escolha é determinada pelo critério de primeira ordem, que é a ordem mais elevada. Contudo, quando há duas combinações igualmente satisfatórias em termos do objetivo de primeira ordem, a tomada de decisão será determinada pelo segundo critério mais importante na hierarquia. Esse modelo também admite a possibilidade de que dois ou mais critérios tenham a mesma importância na ordenação. Este ponto é importante, porque se baseia na ordem das relações de preferência dos critérios em que pensamos para derivar uma relação de preferências mais geral.

Discutamos agora algumas importantes técnicas do modelo. Suponhamos que um indivíduo é capaz de escrutinar seus diferentes critérios e objetivos e ordenar sua importância relativa. Suponhamos em seguida que haja dois critérios irredutíveis, i e j . Uma das três possíveis situações pode ser observada:

- (a) i é mais importante do que j ;
- (b) i é menos importante do que j , e
- (c) i e j são igualmente importantes

⁵ Devemos notar que bens diferentes podem ter a capacidade de satisfazer às mesmas necessidades, e muitos objetivos e desejos irredutíveis podem ser satisfeitos pelo consumo de um único bem.

Para cada combinação de bens $x \in X$ (conjunto de escolha), há uma ordenação de critérios $a, b, \dots, a, j, \dots, T$, tal que todos são irreduzíveis entre si. É importante enfatizar que o próprio critério de ordenação pode variar. Por exemplo, a combinação x^m pode ter o critério l como prioridade, enquanto na combinação x^n o critério prioritário é m .

Para organizar a discussão, definamos a relação binária “pelo menos tão importante quanto” no espaço de produto $J \times X$, onde J é o conjunto de critérios e X o conjunto de escolha do par (j, x) para qualquer j e x . Com base nessa relação podemos definir uma relação de não-preferência binária em X em termos do critério $j \in J$ denotado por Q_j tal que

$x^1 Q_j x^2$, se e somente se (j, x^1) é “pelo menos tão importante quanto” (j, x^2) , para qualquer $x \in X$ e qualquer $j \in J$

A relação de preferência P_j e a relação de indiferença I_j podem também ser definidas de acordo com $j \in J$ no conjunto de escolha X . Neste caso, $x^1 P_j x^2$, se e somente se o critério j em x^2 é pelo menos tão importante quanto o é em x^1 . Quando $x^1 I_j x^2$ o critério j é “tão importante quanto” em x^1 e x^2 .

Vale destacar que a própria noção de preferência não é tomada como primitiva nessa abordagem. As preferências são explicadas pela importância relativa de um determinado critério. Mais ainda, “um modelo de escolha baseado na noção de preferência lexicográficas é uma opção natural dada a existência de uma escala de prioridades em relação a objetivos múltiplos” (Moldau 1993:374).

Assumamos agora que a escolha se dá segundo os seguintes axiomas:

(A1) Axioma de comparabilidade ou completude: dadas duas combinações $x^1, x^2 \in X$ e dois critérios $j, h \in J$ (conjunto de critérios), apenas uma de três possibilidades é observada:

- O critério j em x^1 é mais importante do que o critério h em x^2
- O critério h em x^2 é mais importante do que o critério j em x^1
- Os critérios j em x^1 e h em x^2 são igualmente importantes.

Se combinarmos a relação binária “é mais importante do que” com a relação “é “tão importante quanto” podemos pensar em situações onde o critério j em x^1 é “pelo menos tão importante quanto” o critério h em x^2 .

(A2) Axioma da Transitividade: dadas quaisquer três combinações $x^1, x^2, x^3 \in X$ e quaisquer três critérios $j, h, g \in J$, podemos ter as seguintes alternativas:

Se o critério j em x^1 é pelo menos tão importante quanto o critério h em x^2 ; e o critério h em x^2 é pelo menos tão importante quanto o critério g em x^3 , então o critério j em x^1 é pelo menos tão importante quanto o critério g em x^3

Como resultado de (A1) e (A2) seria possível argumentar que um conjunto de critérios J é completamente ordenado pela relação binária “pelo menos tão importante quanto” em X .

Definamos agora uma relação de preferências geral no conjunto de escolha X . Admitamos que qualquer combinação x está associada a um critério particular $j \in J$ tal que uma relação geral de não-preferência Q pode ser especificada. Podemos assumir ainda que J é um conjunto finito de critérios constituído por m elementos. Então J pode ser representado por $\{a, b, c, \dots, j, \dots\}$, onde $m \geq 1$. Deve portanto existir um número de ordenação denotado por $k(j, x)$, que seja um integral entre 1 e m . Tal número indica a ordem de cada critério em termos de sua importância relativa. Quanto menor este número, mais importante é o critério j na escala. Em poucas palavras,

Se o critério j em x é mais importante do que o critério h em x , então $k(j, x) < k(h, x)$.

Segue-se que uma relação de não-preferência binária em $X - Q_k$ - pode ser definida como estando associada ao critério $k^{\text{ésimo}}$ na escala. Como resultado, $x^1 Q_k x^2$ se e somente se $(j(k, x^1), x^1)$ é “pelo menos tão importante quanto” $(j(k, x^2), x^2)$ para qualquer $x \in X$, onde $k \leq m$.

As relações P_k e I_k também podem ser definidas de acordo com o $k^{\text{ésimo}}$ critério ordenado. Assim,

- $x^1 P_k x^2$ se e somente se $(j(k, x^2), x^2)$ for “pelo menos tão importante quanto” $(j(k, x^1), x^1)$
- $x^1 I_k x^2$ se e somente se $(j(k, x^1), x^1)$ for “tão importante quanto” $(j(k, x^2), x^2)$

Isso nos permite definir a relação de preferências geral P em X tal que

- $x^1 P x^2$ se e somente se $\exists G \geq 1$ e $x^1 I_k x^2$ para $k < G$ e $x^1 P_G x^2$ para qualquer $x \in X$

A relação geral de indiferença I em X é portanto definida como

- $x^1 I x^2$ se e somente se $x^1 I_k x^2$, onde $k = 1, \dots, m$ e $\forall x^1, x^2$

A relação geral de não-preferência é

- $x^1 Q x^2$ se e somente se $x^1 I x^2$ ou $x^2 P x^1$, $\forall x^1, x^2 \in X$

Embora não seja nossa intenção debruçarmo-nos sobre todas as sutilezas dos axiomas acima enunciados, é possível mostrar que classes de não-preferência são pré-ordenações completas de X para cada $j \in J$ e para cada ordem $k \leq m$. (Moldau 1993: 359-61)

(A3) Axioma de Não-Saciedade: considerando quaisquer duas alternativas $x^1 = (x^1_1, \dots, x^1_n)$ e $x^2 = (x^2_1, \dots, x^2_n) \in X$, se $x^1_s > x^2_s$, $x^1_r \geq x^2_r$ e $r \neq s$, então $x^2 Q x^1$ para qualquer $s \leq n$, então $x^1 P x^2$ (i.e., x^1 é estritamente preferido a x^2) graças à propriedade da monotonicidade.⁶

É importante enfatizar que o entendimento da escolha provocada por objetivos múltiplos irreduzíveis requer que estabeleçamos a hipótese da validade da propriedade de continuidade em relação a cada critério $j \in J$. Se esse axioma se sustenta, podemos dizer que existe uma função representativa contínua real da escolha com objetivos múltiplos irreduzíveis.

(A4) Axioma da Continuidade da Relação de Não-Preferência Q_j : neste caso, para qualquer combinação $x' \in X$ os conjuntos $\{x \in X / x Q_j x'\}$ e $\{x \in X / x' Q_j x\}$ são fechados. O axioma garante a possibilidade de alternativas que são indiferentes de acordo com o mesmo critério $j \in J$. Portanto, ele permite a existência de uma função representativa de cada relação de preferência Q_j em X , contínua no conjunto \mathfrak{X} , onde $j \in J$. Tais funções podem ser designadas por $U_j(x)$, onde $j = a, b, \dots$. Essa idéia pode ser estendida à função representativa da Q_k em X , para cada $k \leq m$. Assim, haverá também uma função representativa denotada por $U_k(x)$.⁷ A própria existência desta última é crucial para a determinação da escolha efetiva.

(A5) Axioma de Convexidade imposta a Q_j , onde $j \in J$. Há duas versões de convexidade,

- Se $x^2 P_j x^1$, então $tx^2 + (1-t)x^1 P_j x^1$, onde $0 < t < 1$
- Se $x^2 I_j x^1$, então $tx^2 + (1-t)x^1 P_j x^1$, onde $0 < t < 1$ – Convexidade forte

⁶ A hipótese de não-saciedade não é necessariamente válida para cada critério tomado isoladamente, mas mantém-se para uma relação mais geral (Q).

⁷ Vale destacar que para deduzir a propriedade de continuidade de cada classe de não-preferências Q_j e Q_k , a relação binária “pelo menos tão importante quanto” deve ser contínua, em contraste com a validação dos axiomas que permitem uma completa pré-ordenação de Q_j , Q_k e Q .

Se a versão forte de convexidade é satisfeita, bem como os demais axiomas mencionados acima, ela pode ser estendida à relação de preferência de primeira ordem Q_1 . Se $x^2 \succ_1 x^1$, então $tx^2 + (1-t)x^1 \succ_1 x^1$. Isso é o mesmo que dizer que se $x^2 \succ_1 x^1$, então $tx^2 + (1-t)x^1 \succ_1 x^1$, onde $0 < t < 1$.⁸

Passemos agora à análise gráfica do modelo. Admitamos que o agente escolhe entre dois cursos de ação associados com o consumo de bens públicos (x_1) e bens privados (x_2) em termos de dois critérios, (a) e (b), tal como retratado na Figura 5. O critério (a) refere-se ao desejo individual de perseguir seu próprio auto-interesse ou bem-estar, ao passo que (b) tem a ver com a necessidade individual de contribuir para o bem-estar social. Tais critérios são representados pelas seguintes funções: $U_a = U_a(x_1, x_2)$ e $U_b(x_1, x_2)$.

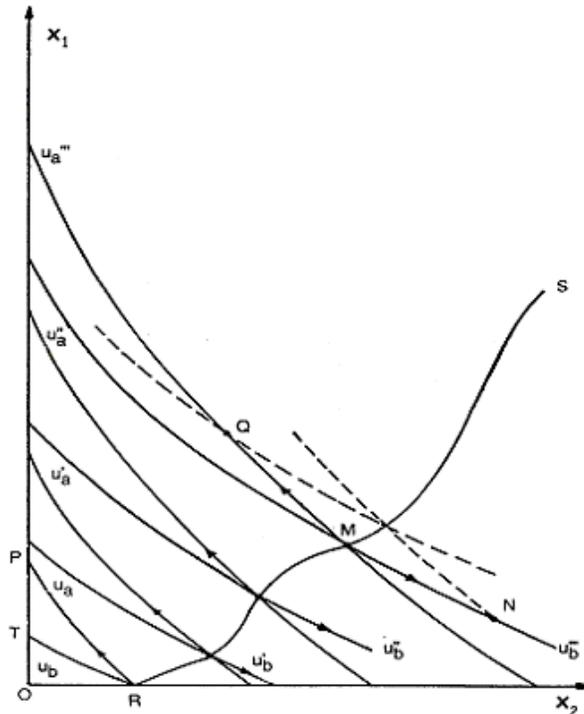


Figura 5: Consumo de bens privados vs. públicos em termos de 2 critérios
 Fonte: Adaptado de Moldau (1988: 98)

A Figura 5 indica que a meta de perseguir o interesse próprio do agente é percebida como prioridade na região OPR, inclusive PR. No ponto R, ambos os critérios são igualmente importantes: o tomador de decisão valoriza igualmente o objetivo de perseguir seu próprio bem-estar e bem-estar social. Assim, $U_a = U_b$. Se prestarmos ainda atenção à curva PR, onde a busca do auto-interesse é o critério predominante, qualquer combinação de bens públicos e privados que tenha uma maior quantidade de bem privado (x_2) é preferível a R. Se observarmos todas as combinações em RS, concluiremos que ambos os critérios são igualmente importantes. À

⁸ O axioma acima e a continuidade de cada classe de relações de preferência são igualmente importantes para a derivação de uma função de demanda em um modelo de escolha baseado em critérios múltiplos. Essa função de demanda é bastante semelhante àquela que pode ser deduzida de um modelo de escolha com critérios redutíveis (o modelo de utilidade, por exemplo). Não é nossa intenção estender-nos sobre esse ponto.

esquerda de RS o auto-interesse é absolutamente predominante, enquanto que à direita de RS o objetivo irreduzível (b) domina.

Consideremos também que U_a' , U_a'' , U_a''' , U_b' , U_b'' and U_b''' designam uma ordenação de níveis de satisfação associados respectivamente com os critérios (a) e (b). Se prestarmos atenção à curva $U_a'''MU_b'''$, poderemos notar que qualquer alocação abaixo dela gera menores níveis de satisfação dos dois critérios. No ponto M, por exemplo, (a) é tão importante quanto (b). N é preferível a M. Isso ocorre porque, embora ambas as alternativas gerem o mesmo nível de satisfação do critério prioritário (M e N estão ambos em $U_a'''MU_b'''$), N gera um nível mais alto do critério secundário.

Suponhamos que uma pessoa tenha quatro objetivos, que a motivam a escolher entre dois cursos de ação, (x_1) and (x_2) . Seus objetivos irreduzíveis podem ser caracterizados da seguinte forma: (a) buscar seu auto-interesse material; (b) conquistar aceitação social, prestígio e uma reputação positiva; (c) atender a seus desejos e necessidades psicológicas, tais como cultivar uma auto-imagem favorável; e (d) honrar seus compromissos em benefício do restante da comunidade.

Nesse caso o tomador de decisão terá quatro funções representativas da satisfação de cada critério, $U_a(x_1, x_2)$, $U_b(x_1, x_2)$, $U_c(x_1, x_2)$ e $U_d(x_1, x_2)$, tal como ilustrado na Figura 6 abaixo.

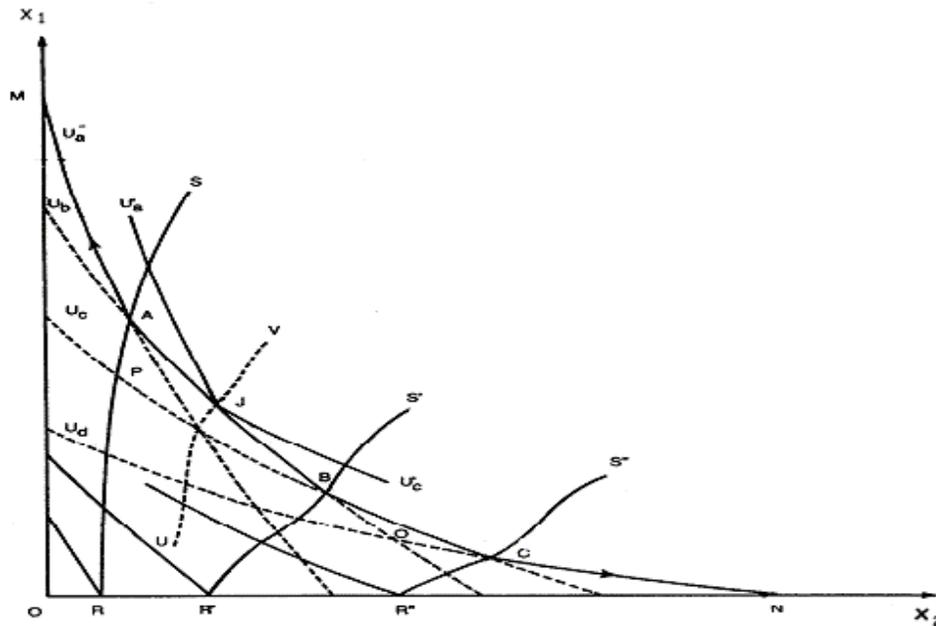


Figura 6: Funções representativas
 Fonte: Adaptado de Moldau 1988: 105

No gráfico da Figura 6 as curvas RS, R'S' e R''S'' retratam respectivamente as seguintes situações: $U_a = U_b$, $U_b = U_c$ e $U_c = U_d$. Então, em qualquer alternativa à esquerda de RS, o critério (a) é inteiramente dominante. Entre RS e R'S', o critério (b) é visto como prioridade. Entre R'S' e R''S'' o critério (c) é mais importante. À direita de R''S'', por outro lado, o critério (d) será uma prioridade absoluta. A análise da ordenação das alternativas em termos de objetivos específicos começa na curva MABCN, que corresponde ao nível mais alto de satisfação em termos do conjunto ordenado de critérios. Saindo de M em direção a A, notamos que o critério "busca do

próprio interesse material” se mantém constante. Contudo, outros critérios tornam-se relativamente mais importantes. No ponto A, $U_a = U_b$. Entre os pontos A e B o peso relativo do próximo critério (aceitação social) é constante, enquanto o critério (a) perde importância. Os critérios (c) e (d), por sua vez, têm sua importância relativa aumentada. No ponto B, os critérios (b) e (c) são igualmente importantes e coincidem, ambos, com o critério de primeira ordem. De B em direção a C U_c fica no mesmo nível, e o desejo de honrar compromissos (d) torna-se relativamente mais importante, em detrimento dos demais critérios. Em C, $U_c = U_d$. Além desse ponto, a disposição de satisfazer (d) torna-se uma prioridade absoluta (critério de primeira ordem). Nesse estágio, o agente concentra seus esforços e recursos na tarefa de contribuir para o aumento do bem-estar social, movendo-se em direção a N. Devemos ter em mente que o critério de primeira ordem pode variar dependendo do ponto onde a pessoa se posiciona em MABCN. Essa curva define a ordenação mais alta de critérios. Por isso, qualquer ponto abaixo dela implica um nível de satisfação menor para o critério dominante. Por exemplo, no ponto P a pessoa obteria um menor nível de satisfação do critério (b), enquanto Q associa-se a um nível menor de satisfação de (c) na hierarquia das necessidades.

Com base nos exemplos dados, podemos entender algumas das vantagens desse modelo com objetivos múltiplos irreduzíveis. Ele admite a incorporação explícita de razões para agir além da busca do auto-interesse, assim abrindo espaço para cursos de ação motivados por compromissos e planos. Em condições específicas, comportar-se de acordo com o próprio senso de dever e levar adiante os próprios planos pode constituir um critério de primeira ordem. Em alguma medida esse reconhecimento substancia a crítica de Sen à estrutura minimalista da teoria da escolha binária convencional. Diferentemente desta, porém, um modelo onde a escolha é determinada por um conjunto ordenado de objetivos irreduzíveis não se alicerça na tese de que uma única ordenação de preferências representa adequadamente o auto-interesse do agente, seu bem-estar pessoal e sua base efetiva de escolha.

5. Observações Finais

Em linhas gerais, este artigo engajou-se em uma análise crítica da teoria de escolha tradicional, que fornece poucos (ou mesmo nenhum) detalhes sobre os alicerces psicológicos do comportamento racional. Argumentamos que a falta de atenção às forças motrizes do comportamento humano restringe o poder explicativo da teoria. Mais precisamente, a teoria tradicional é incapaz de dar conta, sem ajustamentos *ad hoc*, de toda uma categoria de fenômenos que podem ser agrupados sob o rótulo de planos e compromissos genuínos.

Para entender melhor essas questões problemáticas, discutimos na seção 2 a *rationale* do comportamento planejado à luz das contribuições de Gauthier. Endossamos seu ponto de vista de que a explicação da lógica de planos e compromissos requer que se acomodem no corpo de análise razões para agir além das preferências auto-interessadas. Nossa objeção a Gauthier decorre do papel modesto que este autor atribui aos fatores normativo-afetivos na coordenação social. A capacidade humana de fazer e executar planos não é suficiente para explicar a coordenação interpessoal e a emergência de convenções. Pelo contrário, somos favoráveis à introdução no corpo da análise de expectativas normativas e emoções tais como senso de dever, culpa, vergonha, ressentimento, raiva e empatia.

Com isso em mente, escrutinamos rapidamente, na seção 3, a abordagem kantiana de comportamento racional, que também nos auxilia no estudo da racionalidade dos compromissos como escolha contrapreferencial. A intenção foi destacar os *insights* que advêm da adoção dessa

perspectiva. Não concordamos, porém, com o ponto de vista kantiano de que o comportamento efetivo é explicado por regras universais completamente independentes dos desejos individuais ou de quaisquer fatos sobre a psicologia humana. Como alternativa, encontramos um meio de campo inspirado em Frankfurt, Sen and Hirschman, com os quais aprendemos a noção de desejos de ordem mais elevada. Endossamos o pleito de Sen e Hirschman no sentido de “complicar” o discurso econômico, nele introduzindo a idéia de metapreferências e meta-ordenações.

Reconhecemos ainda que essa estratégia está sujeita a problemas de manipulação. Para superar tal dificuldade e minimizar o risco de regressão infinita que ameaça a idéia de metapreferências, sugerimos como alternativa plausível um modelo onde a escolha é determinada por um conjunto de critérios múltiplos irreduzíveis. Este acomoda a possibilidade de um comportamento movido por várias razões. Mais ainda, parece evitar as posições extremas decorrentes tanto de Bentham quanto de Kant, alinhando-se mais à noção humeana de ação desencadeada por estados psicológicos.

Para concluir reiteramos nossa crítica à teoria tradicional, por estarmos convencidas de que uma teoria deve captar os mecanismos causais e processos subjacentes ao fenômeno analisado. Boas teorias fornecem descrições adequadas dos movimentos que têm lugar na realidade econômica, a despeito das necessárias simplificações, abstrações e omissões. No que diz respeito à nossa história particular, a mensagem a ser extraída é que deixar de lado elementos de psicologia da escolha não é errado desde que as forças motivacionais do comportamento racional sejam acuradamente retratadas. Sim, a parcimônia é uma virtude na teoria, mas não exageremos. Os economistas práticos deveriam dar mais atenção àquilo que Morgenstern, um dos mais autorizados precursores da teoria da escolha, enfatizou: “Simplificações radicais podem ser permitidas na ciência desde que não vão contra a essência de um dado problema”. (apud Foss and Foss 2000:317)

Referências

- Ainslie, G. and N. Haslam (1992) “Self-control”. In Elster and Lowenstein, *Choice over Time*. Russel Sage Foundation.
- Berg and all (1995). Joyce Berg, J. W. Dickhaut e K. McCabe, Trust, reciprocity, and social history, *Games and Economic Behavior*, 10 (1), pp. 122-142, 1994.
- Bianchi, A.M (1998) “Are Brazilian economists different?” *Revista Brasileira de Economia*, 52 (3), July/Sept., pp. 427-39.
- Elster, J. (2000). *Ulysses unbound*. Cambridge University Press.
- Foss, K. and N. Foss (2000) “Theoretical isolation in contract theory: suppressing margins and entrepreneurship” *Journal of Economic Methodology* 7: 3, pp.313-39.
- Frankfurt, H. (1971) “Freedom of will and the concept of a person” *Journal of Philosophy* 68, pp.5-20.
- Gauthier, D. (1996) “Commitment and choice: an essay on the rationality of plans”. In: Farina, F.; F. Hahn and S. Vanucci (eds.) *Ethics, Rationality and Economic Behavior*. Clarendon Press.
- Georgescu- Roegen, N. (1968) “Utility”. in: International Encyclopaedia of Social Sciences, vol. 16, pp.236-67.
- Georgescu-Roegen, N. (1954) “Choice, expectations and measurability”. in: *Analytical Economics*, Harvard University Press.

- Hirschman, A. (1992) *Rival Views of Market Society*. Cambridge: Harvard University Press, chapter 6: "Against parsimony: three easy ways of complicating some categories of economic discourse".
- Hollis, Martin and Robert Sugden (1993) "Rationality in action". *Mind* 102, pp.1-33.
- Lux, K. and M. Lutz (1986) "Economic psychology: the humanistic perspective". In: Macfadyen and Macfadyen (eds.) *Economic Psychology*. Elsevier.
- Maki, U. (1994), "Isolation, idealization and truth in economics". in B. Hamming and N. de Marchi, Idealization in Economics, special issue of *Poznan Studies in the Philosophy of the Sciences and the Humanities* 38: 147-68.
- Maki, U. (2001), "Theoretical isolation and explanatory progress: transaction cost economics and the dynamics of dispute". EIPE Seminar, Rotterdam, jan.
- Moldau, J. H. (1988) A teoria da escolha com objetivos irreduzíveis e suas implicações. Série Ensaio Econômicos, n. 69, Institute of Economic Research, University of São Paulo.
- Moldau, J. H. (1993) "A model of choice where choice is determined by an ordered set of irreducible criteria" *Journal of Economic Theory*, 60, pp.354-77.
- Muramatsu, R. (1999) *Sobre a possibilidade do altruísmo: uma incursão pela análise econômica do comportamento não-egoísta*. Master dissertation, Department of Economics, University of São Paulo.
- Savage, L. J. (1954) *The foundations of statistics*. New York: Wiley.
- Sen, A. (1978, 1990) "Rational fools: a critique of the behavioral foundations of economic theory" in Jane J. Mansbridge (ed), *Beyond Self-Interest*, The University of Chicago Press.
- Strotz, R. (1956) "Myopia and inconsistency in dynamic utility maximization". *Review of Economic Studies*, 23, pp.166-180.
- Sugden, R. (1991) "Rational Choice: a survey of contributions from economics and philosophy". *The Economic Journal*, 101, Jul, pp.751-85.
- Sugden, R. (1998) "Normative expectations" In: Ben-Ner, A. and L. Putterman (eds.), *Economics, Values and Organization*. Cambridge University Press.