

## CAPÍTULO 3

### ECONOMIA COMO CIÊNCIA HUMANA

A história da humanidade e da economia são escritas com a mesma pena; falar da primeira implica descrever a outra. A trajetória do ser humano é contada através dos prazeres, dores, desejos, paixões, jogos de poder e dominação, lutas, vícios e virtudes em sua dupla relação consigo mesmo e com o mundo. A economia, como atividade de trocas, de tão antiga, sua origem se perdeu, pois começou quando o primeiro ser humano desejou possuir algo possuído por outro. Trocar implica necessariamente a relação mínima entre duas pessoas que trazem consigo o espírito carregado dos sentimentos, desejos e emoções que acompanham a ação, quer seja ela uma troca justa ou impositiva. Por isso mesmo, a economia tem como razão de ser o indivíduo em interação econômico-social nas suas atividades como membro de um grupo. Onde existe desejo e necessidade existe a economia, daí a sua classificação como pertencente ao complexo mundo das ciências humanas.

Contar o progresso da humanidade significa contar também o seu desenvolvimento econômico, que atingiu um alto grau de sofisticação no contexto atual. Apesar disso, não raro, os resultados esperados não são alcançados ou o são somente em parte após a implantação de alguma medida econômica. Por que, afinal, os modelos econômicos ainda falham apesar da crescente sofisticação de seus métodos?

A Economia é uma ciência de dupla face. Amartya Sen<sup>1</sup> denominou de “engenheirística” a parte da economia voltada à matemática e à econometria como base da modelagem desta ciência, ou seja, a sua parte exata que pretende ser capaz de fazer previsões acuradas. Apesar disso, no entanto, não consegue cumprir perfeitamente essa última função. O que ocorre é que a outra parte, a economia ainda como ciência, mas que tem como base as interações dentro de um contexto econômico-social faz com que o seu lado humano interfira na sua parte que deveria ser exata. Afinal, a economia é uma ciência, mas acima de tudo uma ciência do ser humano tomado no âmbito econômico.

Vilfredo Pareto nos lembrou que o indivíduo é muitos em um só, *homo economicus, homo eticus, homo religiosus*, etc., o que vale dizer que todos eles agem como causas compostas para a manifestação da pessoa como ser que vive em estado social, estado esse que hoje ultrapassa os limites da língua, da cultura e da religião, quando a ação de um tem um âmbito de abrangência muito maior a ponto de alterar a ação de muitos, o que vale dizer que o conceito do agir racional é incompleto se não estiver aliado ao conceito de agir consciente.

A economia, como ensinou Thorstein Verblen, perpassa todas as instituições e, por esta razão, está imbricada no cotidiano do cidadão. Foi sistematizada por Adam Smith e recebeu seu status de ciência por obra de John Stuart Mill, mas antes de tudo é voltada para o ser humano e operada por este, o que confere sua posição no âmbito das ciências humanas. Dito isso, pode-se tirar algumas conclusões. A primeira delas é que sendo uma ciência é passível de ser modelada e ter estabelecidas suas leis e fins. Mas por ser humana não pode ser esperado que seus modelos sejam exatos. A segunda, é que suas previsões são suscetíveis a falhas. A outra é que o ser humano não age racionalmente quanto faz suas escolhas e a escolha é a base da economia como ciência. Fazer escolhas na economia como ciência significa ter meios limitados diante de fins diversos. Fazer escolha na economia como ciência humana significa ter desejos ilimitados diante de recursos limitados e sob influências diversas. É sob essa ótica que o texto se divide em analisar a economia em sua abordagem científica e humana.

### ECONOMIA, UMA CIÊNCIA INEXATA

Em seu esforço para conferir status de ciência à economia política, como na época era denominada aquela parte dos afazeres da nação dedicada aos assuntos relativos ao seu desenvolvimento econômico, John Stuart Mill (1806-1873) nunca perdeu de vista de que estava tratando com um tema que pertencia ao ramo das ciências humanas.

---

<sup>1</sup> SEA, A. Sobre Ética e Economia, 19

Além disso, apesar de ser um homem comprometido com o rigor científico, nunca negligenciou o fato de que cada ato humano deve ser guiado pela moralidade.

Como ciência, a economia deveria lidar com fatos e buscar suas causas, além de analisar os fenômenos para estabelecer as suas leis. Partindo desses princípios, o filósofo determinou seu método de estudo, seus pressupostos básicos e seus objetivos, cujos estudos e conclusões foram as bases para a economia em sua configuração atual. Mas por se tratar de uma ciência que pertence ao ramo das humanas, Mill estava ciente de que sua exatidão não poderia ser alcançada, como explica:

Em questões de evidência, assim como em todas as outras coisas humanas, não exigimos e nem podemos alcançar o absoluto. Devemos sempre manter nossas mais fortes convicções com a mente aberta para a recepção de fatos que possam contradizê-las; e somente quando tomamos esta precaução ganhamos o direito de agir com total confiança em nossas convicções quando essas contradições não aparecerem.<sup>2</sup>

Tendo como parâmetro a geometria, para Mill a economia é de natureza abstrata, pois parte de pressupostos assumidos que podem não ter relação com a realidade. Da mesma forma que as conclusões da geometria não correspondem exatamente às figuras que as mãos humanas podem construir, mas que mesmo assim são utilizadas nos cálculos matemáticos, as conclusões da ciência da economia podem ser tão certas como as da geometria, pois raciocina a partir de hipóteses estabelecidas dentro de certos parâmetros, onde somente as causas gerais, comum à classe total dos casos considerados, são levados em conta.

Em se tratando de uma ciência humana, o argumento de Stuart Mill é que suas premissas são baseadas em uma definição arbitrária de ser humano, ou seja, como aquele que age invariavelmente para “obter a maior soma de coisas necessárias, de conveniências e luxos com a menor quantidade de trabalho e abnegação física exigidas para poder obtê-los no estado existente do conhecimento.”<sup>3</sup> Dessa forma, a economia tem como um dos seus objetivos a determinação das ações de seres humanos vivendo em estado social única e exclusivamente impelidos em adquirir e consumir riquezas. Ela pressupõe que o ser humano é determinado, pela necessidade de sua própria natureza, a “preferir uma maior porção de riqueza ao invés de uma menor em todos os casos”.<sup>4</sup> Sobre a influência deste desejo, esta ciência<sup>5</sup>: a) mostra que a humanidade acumula riqueza e a emprega na produção de outra riqueza; b) sanciona por acordo mútuo a instituição da propriedade; c) estabelece leis para evitar que os indivíduos usurpem a propriedade de outros pela força ou fraude; d) adota várias invenções para aumentar a produtividade de seu trabalho; e) realiza a divisão do produto sob a influência da competição, a qual é governada por suas próprias leis; e f) emprega diferentes meios para facilitar sua distribuição.

Outra característica da economia é a de expressar uma tendência – “uma força agindo com certa intensidade naquela direção”<sup>6</sup> – a um determinado resultado que pode acabar por não ocorrer. É o caso, por exemplo quando as previsões mostram que no próximo verão haverá um aumento no consumo de sorvetes e as empresas em contrapartida se preparam para uma oferta maior do produto, mas que ao final essas previsões não se concretizam porque a temperatura se manteve abaixo do esperado. Hausman aponta que a inexatidão da economia é devido ao fato de que suas leis básicas mostram somente os maiores fatores causais. Ele argumenta que “quando Mill fala sobre uma ‘ciência inexata’, não está se referindo meramente à imprecisão nas *previsões* da ciência [...] Mill se refere à inexatidão *dentro das teorias*, dentro de um conjunto de ‘law-like statements’ que constitui uma teoria”.<sup>7</sup> Hausman argumenta que as leis inexatas são aproximadas, ou seja, são verdadeiras dentro de alguma margem de erro. Além disso, são probabilísticas, pois ao invés de apontarem como os seres humanos *sempre* se comportam, as leis econômicas mostram como eles *usualmente* se comportam. Ou, ainda, como as coisas seriam na ausência de interferência. Portanto, a teoria econômica considera somente algumas causas do fenômeno, tornando suas afirmações verdadeiras desde que dentro de certas condições específicas. Considerando que a economia é uma ciência humana e também que o ser humano tanto individual como coletivamente age para a criação da riqueza,

---

<sup>2</sup> MILL, J., *System of Logic*, 574. Tradução do original: In matters of evidence, as in all other human things, we neither require, nor can we attain, the absolute. We must hold ever our strongest convictions with an opening left in our minds for the reception of facts which contradict them; and only when we have taken this precaution, have we earned the right to act upon our convictions with complete confidence when no such contradictions appears.”

<sup>3</sup> MILL, J., *Da Definição de Economia Política*, 304.

<sup>4</sup> MILL, J., *Da Definição de Economia Política*, 301

<sup>5</sup> IBID

<sup>6</sup> MILL, J., *Da Definição de Economia Política*, 314

<sup>7</sup> HAUSMAN, D., *The Inexact and Separate Science of Economics*, 126. Tradução do original: “[...] when Mill talks about an ‘inexact science’, he is not concerning merely with inaccuracy in the *predictions* of science [...] Mill is concerned with inexactness *within theories* – within the set of lawlike statements that constitutes a theory.” Itálicos no original. “Law-like statements”, conforme definido por Hausman, é uma proposição que é exatamente como uma lei, embora possa não ser verdadeira.

segundo Hausman “todas as proposições que podem ser formuladas respeitando as ações dos seres humanos como classificadas normalmente ou classificadas de acordo com qualquer tipo de indicação externa são meramente aproximadas”.<sup>8</sup> Em outras palavras, a economia pode ser considerada uma ciência inexata porque é baseada em tendências, as quais, por sua vez, são baseadas em fatos que ocorreram no passado e que são tomados como um tipo de direção. Pode ser considerada acurada contanto que não seja perturbada por fatos que a contradigam, ou seja, na medida em que os modelos não sofram distúrbios por causas que lhes tragam instabilidade.

Uma outra questão que assombra a economia é a sua relação com o mundo real. Mäki lembra que “os críticos argumentam que os modelos econômicos são baseados em pressupostos que são tão irrealistas que seus modelos se tornam puramente fictícios, não tendo nenhuma informação a dar sobre o mundo real.”<sup>9</sup> Esforços para resolver essa questão acabaram por levantar uma disputa entre realismo e antirrealismo na/sobre economia. A versão padrão do realismo na ciência argumenta que sua função é descobrir a verdade e explicar o fenômeno, mas como explicar fenômenos que não são observáveis? A sua não observância invalida as conclusões científicas?

Em 1940, Metcalf publicou o artigo “The Reality of the Unobservable”<sup>10</sup>, onde apresentou três diferentes tipos de inobserváveis, ou seja, de fenômenos não passíveis de serem observados: (1) *Lógico*, que envolve uma contradição, por exemplo, uma medida que é ao mesmo tempo maior e menor que uma outra dada medida; (2) *Prático*, quando o fenômeno é observado pelos nossos órgãos dos sentidos, embora sejamos impedidos de percebê-lo devido a dificuldades práticas. Ele menciona como exemplos a observação do próprio cérebro, o lado escuro da lua e a terra antes da existência da civilização; (3) *Físico*, ou seja, que nunca poderá ser observado por qualquer faculdade humana, como os prótons e os elétrons, por exemplo. O realismo científico sustenta que o fato de ser inobservável não representa um obstáculo para que tenha existência, porque “o equipamento básico do mundo é aproximadamente como o postulado pelas nossas melhores teorias científicas”,<sup>11</sup> o que confere um status ontológico a várias entidades.

Já a corrente antirrealista argumenta que, devido ao fato de as alegações das teorias científicas só poderem ser inferidas pelo uso de instrumentos, as inferências se baseiam em pressupostos teóricos, que nos negaram o acesso livre de uma teoria para o que se encontra além do domínio da experiência comum.<sup>12</sup>

A questão relativa aos inobserváveis está diretamente relacionada à realidade na economia, uma vez que Mill fez uma analogia com a física quando caracterizou aquela como ciência. Assim, da mesma forma como as teorias da física postulam inobserváveis como os prótons e elétrons como reais, da mesma maneira as teorias econômicas postulam inobserváveis, tais como concorrência perfeita, comportamento racional, famílias economicamente bem informadas, mercados futuros perfeitos e o ajustamento instantâneo do mercado. Para Mäki, embora muitos modelos “envolvam falsidades sobre muitos detalhes, contém, contudo, verdades significativas sobre o mundo real e os processos causais relativos ao modo como o mundo funciona [teoria *WWW*”]<sup>13</sup> porque as teorias com falsidades nos pressupostos nos dão “nada mais que a verdade” (nothing-but-truth) dentro de uma fatia da realidade a qual se referem e não “toda a verdade” (whole-truth).

Outro dos argumentos contra a teoria econômica é que ela postula inobserváveis ou entidades imensuráveis como crenças, desejos, expectativas e preferências, as quais impedem que esta seja considerada como uma teoria realista. Mäki entende que atrás deste argumento está o fato de se assumir que para uma coisa ser real implica ser observada, o que é incorreto considerando que a maioria das coisas do mundo é inobservada. As entidades postuladas pela economia, observáveis em um sentido mais amplo, partem de como o *sensível comum* – ou “commonsensibles” como ele define – percebe a constituição do mundo. Os “commonsensibles” são representados na teoria econômica de uma maneira diferente daquela pela qual o senso comum faz sua representação do mundo.

Economia como ciência humana está intimamente ligada com a experiência cotidiana (senso comum), o que significa que ninguém precisa de teorias acadêmicas para ter um acesso epistêmico parcial às atividades que governam as ações humanas, tais como tocar um negócio, comprar comida e móveis, pagar taxas, etc., para

---

<sup>8</sup> IBID. No original: “all propositions which can be framed respecting the actions of human being as ordinarily classified, or as classified according to any kind of outward indications, are merely approximate”.

<sup>9</sup> MÄKI, U., Realism and Antirealism about Economics. *Handbook of the Philosophy of Science*, 3. No original: “The critics have argued that economic models are based on assumptions that are so utterly unrealistic that those models become purely fictional and have nothing informative to say about the real world”.

<sup>10</sup> METCALF, W., The Reality on the Unobservable, *Philosophy of Science*, 337

<sup>11</sup> GUALA, F. Are Preferences for Real? Choice Theory, Folk Psychology, and the hard case for commonsensible realism, *Economics for Real*, 137 – 155. No original: “the basic furniture of the world is approximately as posited by your best scientific theories.”

<sup>12</sup> IBID.

<sup>13</sup> MAKI, U., Aspects of Realism about Economics, 312-315, onde investiga a teoria do WWW (Way World Works), que se refere a como o mundo funciona. No original: “involve falsehoods about many details, [they] may nevertheless contain significant truth about the real world and the causal processes related to the functioning of the way the world works”. Adicionalmente, ver também RICHARDSON, G., The Theory of the Market Economy, *Revue Économique*, 46, 1995, 1487-1496.

entender como a economia funciona. Mäki afirma que a economia é a ciência dos *sensos comuns* e não lida com as coisas inobserváveis como as da física, tais como, por exemplo, com elétrons e suas propriedades e comportamentos, que podem ser percebidos mediante o uso de equipamentos adequados. Os constituintes básicos dos assuntos da economia fazem parte do dia-a-dia dos indivíduos através das experiências de senso comum, onde os inobserváveis são as preferências e expectativas dos agentes econômicos.

Emoções, crenças e desejos estão entre os *commonsensibles* [sensíveis comuns] que muitas das ciências sociais lidam, economia inclusa. Eles são *commonsensibles* naquilo em que fazem parte do nosso mundo de senso comum e são acessíveis em termos de nossas estruturas de senso comum. Não precisamos de nenhuma educação acadêmica especial ou algo semelhante para exercer a leitura mental, etc. Eles não são inobserváveis como elétrons, etc., que escapam tanto à percepção sensível como ao reconhecimento do senso comum. Aqui reside a maior diferença entre a grande parte das ciências sociais e muitas das ciências naturais.<sup>14</sup>

Hausman também considera as emoções, as crenças e os desejos como inobserváveis. Não são postulados teóricos desconhecidos, ao contrário, são parte de nosso entendimento do dia-a-dia.<sup>15</sup> Segundo argumenta, “é absurdo sustentar que a economia não se refere a inobserváveis. Seguramente as preferências e expectativas que explicam as previsões de escolhas são inobserváveis. Quem alguma vez viu ou cheirou uma preferência? Quem alguma vez provou uma crença?”<sup>16</sup> O importante aqui é que tanto Mäki como Hausman concordam que as emoções, crenças e preferências fazem parte de nossas experiências diárias como *commonsensibles* inobserváveis, capazes de exercer influência na economia. Além disso, apesar de não serem postuladas como entidades físicas, quando teorizadas em modelos os economistas se utilizam de técnicas matemáticas de representação, o que torna difícil reconhecê-las como itens relativos às experiências de senso comum.

A economia em seu aspecto científico guarda em si a condição de inexata, por ser voltada para o estudo dos afazeres econômicos dos seres humanos em sua vida cotidiana. É operacionalizada pelos indivíduos como membros de um grupo social, os quais são influenciados por suas crenças, desejos e expectativas objetivando o enriquecimento e o bem-estar. São exatamente essas influências que tornam difícil a esperada exatidão em suas previsões. Como prever nos modelos o comportamento daqueles que colocam as engrenagens da economia em funcionamento? É por esta razão que a economia além de ciência é humana.

## ECONOMIA, UMA CIÊNCIA HUMANA

Quando Stuart Mill definiu as características do indivíduo que opera a economia, deixou uma fenda para que a “humanidade” do homem econômico pudesse penetrar naquela estrutura racional. O desejo é a ponte que uniria as duas partes: o desejo de obter a riqueza e o desejo do seu desfrute prazeroso. Esta emoção está na base que impulsiona as escolhas racionais para a riqueza, bem como nos impulsos hedônicos para agrados pessoais na aquisição de luxos e do gozo imediato do prazer, o qual está intimamente ligado à ideia de felicidade.

A felicidade está dentro do arcabouço moral de Mill, como um dos temas centrais da corrente utilitarista que prega a maior felicidade para o maior número de pessoas. Essa corrente nasceu de Jeremy Bentham (1748-1832) e até hoje exerce influência no pensamento econômico. Para este filósofo, a felicidade é a base moral da sociedade dentro de um jogo de contabilidade hedonista: a opção por aquilo que leva a um saldo maior de prazer. O cálculo dessa contabilidade se funda na simples equação de que o que é pernicioso causa dor e o que é bom causa prazer e é com base nela que o julgamento moral acontece. Bentham chegou a criar uma tabela para auxiliar o cálculo hedonista para a tomada de decisões voltadas para as ações que resultassem em um saldo maior para o prazer.<sup>17</sup> Ele acreditava que a dor seria um fator controlador das ações moralmente nocivas à sociedade, enquanto o prazer o impulsionador para ações virtuosas.

---

<sup>14</sup> Explicação de Mäki recebida por e-mail.

<sup>15</sup> Conforme explicado em um e-mail.

<sup>16</sup> HAUSMAN, D. Problems with Realism in Economics, 196. No original: “It seems absurd to maintain that economics does not refer to unobservables. Surely the preferences and expectations that explain the predict choices are unobservable. Who has ever seen or smelt a preference? Who has ever tasted a belief?”

<sup>17</sup> BENTHAM, J., *Principles of Moral and Legislation*, Clarendon Press: Oxford, 1789

Embora Mill fosse um defensor da lógica, a ponto de escrever um tratado sobre o assunto, não comungava da mesma lógica simplista de Bentham baseada na polaridade dor/prazer. Para ele, o julgamento moral exigia mais sofisticação, quando o valor da ação tem um peso maior nessa equação. Bentham dizia, por exemplo, que se um jogo de pinos (push pin) trouxesse mais felicidade que a leitura de poesia esse deveria ser o preferido, ou seja, a opção seria pelo divertimento em detrimento do incentivo ao estudo e à leitura de poesias, o que significa não só um impedimento ao desenvolvimento cultural da sociedade, mas também ao desenvolvimento do pensamento moral proporcionado pela leitura de textos de grandes autores. Foi esse pensamento exclusivamente utilitarista que levou Stuart Mill a romper relações com Bentham e a reformulá-lo em seu livro *Utilitarismo*.

Trazendo o tema para o contexto econômico atual, muitas ações de mercado podem ser tomadas em prejuízo à população, quando, por exemplo, uma campanha governamental contra o tabagismo é inibida por um estudo da indústria de cigarros mostrando que o governo lucra mais do que perde com o consumo do produto pela população, pois esse hábito leva à morte prematura, evitando o gasto governamental com despesas hospitalares, aposentadorias, etc., aliada à crescente receita que os impostos sobre o cigarro proporcionariam. Em resumo, o governo sairia lucrando com os “efeitos positivos” do hábito do fumo.<sup>18</sup> Este é um exemplo de como o utilitarismo pode ser perverso quando se alia exclusivamente ao lado “engenheirístico” da economia.

A questão da moralidade e como o indivíduo pode se comportar virtuosamente foi o tema que perpassou todos os escritos de Adam Smith, inclusive os de cunho econômico. O filósofo era ciente de que a busca pela riqueza constitui um fator que orienta e impulsiona as ações dos indivíduos como membros da sociedade e um dos seus objetivos era entender como se poderia agir moralmente nesse contexto. Investigando a origem da ambição e da distinção social, afirmou que “é porque os homens estão dispostos a simpatizar mais completamente com a nossa alegria do que com nossa dor, que exibimos nossa riqueza e escondemos nossa pobreza”<sup>19</sup> e concluiu que “é a vaidade, não o bem-estar ou prazer que nos interessa.”<sup>20</sup> Nestas afirmações estão inseridos diversos conceitos basilares de Smith, dentre eles o de *simpatia*, o qual tem nossa atenção a seguir.

Para os antigos gregos, a simpatia era o poder divino que possibilitava a harmonia do universo, fazendo que tudo se relacionasse a todos; seria a ordem do cosmos sobre o caos. Tudo estava em estreita relação entre si, portanto observar a natureza era a maneira pela qual se poderia aprender sobre si mesmo e sobre o mundo; tudo está em perfeita co-afecção ou em relação simpatética<sup>21</sup>: céu-terra, deus-homem. Enquanto arranjavam o mundo, estavam ao mesmo tempo arranjando as formas de pensamento em suas mentes, “a luz de dentro e a luz de fora frequentemente se cruzavam e se confundiam uma com a outra.”<sup>22</sup> O conceito de simpatia também foi revisto por Aristóteles, que dedicou o livro VII do seu *Problemata*<sup>23</sup>, “Problemas Relacionados com a Ação Simpatética”, para explicar a simpatia como uma reação fisiológica. Já Epicuro atribuiu à simpatia a conexão entre alma e corpo, numa espécie de “psicologia materialista”, para explicar a percepção e interação entre ambos.

O século XVIII trouxe um giro antropológico para o conceito de simpatia. O foco agora não era mais a relação entre o ser humano e o universo, mas sim a relação dos seres humanos entre si. Segundo Turco<sup>24</sup>, o conceito era entendido em três diferentes abordagens: como uma comunicação mecânica de sentimento e paixões entre pessoas; como um processo da imaginação, ou razão, pelo qual substituímos nós mesmos por outros; e como prazer pela felicidade e pesar pelo sofrimento do outro. Longe de ser limitado somente pela abordagem filosófica, o conceito de simpatia foi empregado pelos químicos, físicos, astrônomos e romancistas, assim como pelos teóricos morais e políticos para explicar as suas próprias teorias<sup>25</sup>. Por esta razão, o conceito não tem uma definição precisa e amplamente aceita.

Adam Smith construiu seu conceito de simpatia a partir daqueles de Shaftesbury (1671-1713), Francis Hutcheson (1694-1745), seu professor e de seu amigo David Hume (1711-1776). Influenciado pelos estoicos, a concepção de universo por Shaftesbury era como um sistema de todas as coisas, na qual o bem de uma coisa contribui para o bem do universo como um todo. Em sua concepção de moral universal, os seres humanos devem ser virtuosos para cumprir o seu *telos*, seu fim último, quando a felicidade da sociedade e da humanidade será alcançada. A relação simpatética entre as criaturas representa um papel central por ser um meio pelo qual os seres humanos

---

<sup>18</sup> Esse exemplo de um caso real ocorrido entre uma companhia de cigarros e o governo da Romênia, foi tirado do livro de M. SANDEL, *Justiça*, Civilização Brasileira: Rio de Janeiro: 2013.

<sup>19</sup> SMITH, A., Teoria dos Sentimentos Morais, 59.

<sup>20</sup> SMITH, A., Teoria dos Sentimentos Morais, 60.

<sup>21</sup> Utilizamos o termo “simpatético” ou invés de simpático para estabelecer uma distinção entre o conceito filosófico do primeiro e o sentido de simples afinidade atribuído ao segundo..

<sup>22</sup> JOWETT, B., Timaeus, The Dialogues of Plato, London: 1931, 381

<sup>23</sup> *Problemata* consiste em 38 livros com mais de 900 capítulos, no qual os assuntos eram colocados como perguntas e respostas ou problemas. O reconhecimento de Aristóteles como autor da obra é motivo de controvérsias; sabe-se que ele escreveu um livro de problemas durante seu tempo na Academia de Platão, mas muitos estudiosos sustentam que seus escritos foram completados e novo material adicionado após sua morte.

<sup>24</sup> TURCO, L., Sympathy and Moral Sense: 1725-1740, *British Journal for the History of Philosophy*, 79.

<sup>25</sup> HANLEY, R., The Eighteenth-Century Context of Sympathy, *Sympathy*, 173.

podem ser induzidos a alcançar sua excelência e beleza, isto é, sua bondade ou virtude.<sup>26</sup> É através das afecções sociais do amor, do ódio e das emoções derivadas de ambos que são dirigidos a outros que as bases da moralidade são fundadas, considerando que é dentro das relações simpatéticas que podemos exercer ações virtuosas.

Diferentemente da abordagem de Shaftesbury, o papel que a simpatia exerce no contexto universal do pensamento de Hutcheson não é para a promoção diretamente da bondade universal, mas sim para a maior felicidade para o maior número. Neste caso, não se alcança a bondade universal porque algumas criaturas são tomadas como mal em favor de maximizar a felicidade por todo o sistema, ou seja, uma abordagem utilitarista da simpatia. No entanto, reconhece que não é próprio da natureza humana se preocupar com a humanidade como um todo, e sim com a felicidade dos mais próximos. As ações morais são classificadas como virtuosas ou viciosas dependendo como o indivíduo age sobre as paixões. Cada atitude individual contribui favoravelmente ou desfavoravelmente para a maior felicidade para o maior número. Esta maior responsabilidade recai sobre cada ser humano de acordo com a moral utilitarista de Hutcheson.

De acordo com Hume, simpatia é a propensão que temos de simpatizar com outros e receber por comunicação suas inclinações e sentimentos, os quais podem ser diferentes ou contrários aos nossos próprios<sup>27</sup>. Em outras palavras, a simpatia é a fácil comunicação de sentimentos de um ser pensante para outro. Para ele, a simpatia pode ocorrer em quatro formas: por *contágio*, quando um sentimento do agente contagia o outro (ou outros); por *semelhança*, quando a similaridade de caráter, maneiras ou modos facilita a simpatia; por *contiguidade*, quando a proximidade de uma pessoa ou objeto facilita a relação simpatética; e por *causa e efeito*, que faz a união das duas situações anteriores, ou seja, por causa da relação de semelhança e contiguidade o efeito será o reconhecimento da paixão sentida pelo outro, o que faz suscitar a simpatia. Para Hume, quando em relação simpatética o agente se reconhece como uma pessoa separada do outro, o que o torna capaz de receber as impressões e ideias desse outro e adicioná-las às suas próprias impressões internas. Consequentemente, tornam-se vividas o suficiente para que o agente entre em relação simpatética com a pessoa observada. Se a ideia é de prazer, o agente sente aprovação moral por seu comportamento e, caso contrário, se for de desprazer ele é induzido a corrigir suas ações. Portanto, a simpatia é tomada como a base do sistema de moral utilitarista humeano, que tem como objetivo a felicidade da sociedade como um todo.

Enquanto Hume intencionava explicar como ocorre o processo da relação simpatética, Adam Smith “quer tirar sua teoria moral diretamente da maneira como nossas emoções funcionam, enquanto Hume não tem uma consideração moral das emoções, sobre as quais ele tenta inserir a moralidade”.<sup>28</sup> O processo smithiano da simpatia tem como primeiro estágio a situação de contágio, comum tanto aos seres humanos como aos animais, quando um ser é tomado pelo estado do outro. No caso humano, é o estágio onde nos reconhecemos como um ser pensante capaz de perceber que o outro ser pensante à nossa frente está tomado por alguma emoção. No entanto, a situação contagiante não se sustenta se não conseguirmos entender o que ocasionou a emoção que vemos no outro, como explica Smith, “a simpatia não surge tanto de contemplar a paixão, como a situação que a provoca.”<sup>29</sup> Nesse caso, a relação simpatética ocorre via causa e efeito, quando o espectador se conscientiza dos sentimentos e da situação do outro. É justamente a partir daí que Smith erige seu sistema moral, o qual podemos definir como uma espécie de “simpatia projetiva”.<sup>30</sup>

Na simpatia smithiana, o espectador se projeta no lugar do outro mantendo, contudo, sua situação de pessoa diferente deste, ou seja, tenta sentir o que a pessoa observada sente, porém dentro de seu próprio receituário emocional, o que é possibilitado pela ação da imaginação.

Como não temos experiência imediata do que outros homens sentem, somente podemos formar uma ideia da maneira como são afetados se imaginarmos o que nós mesmos sentiríamos numa situação semelhante. [...] Pois não podem, e jamais poderão, levar-nos para além de nossa própria pessoa, e apenas pela imaginação nos é possível conceber em parte quais as suas sensações. Tampouco essa faculdade nos pode ajudar senão representando para nós as próprias sensações se nos encontrássemos em seu lugar. Nossa imaginação apenas reproduz as impressões de nossos sentidos, e não as alheias.<sup>31</sup>

A maneira de se julgar a ação de outro é colocando-se no lugar deste e avaliando se as suas paixões manifestadas em uma dada situação coincidem com as emoções simpatéticas do espectador quando se coloca em seu lugar. Se

---

<sup>26</sup> Na estética de Shaftesbury, a Beleza se refere à harmonia, ou seja, à proporção certa e bondade, portanto um sinônimo para Virtude. Cada criatura é impelida pela natureza a buscar o bem ou o estado certo para poder cumprir o seu próprio *telos*.

<sup>27</sup> HUME, D., *Tratado da Natureza Humana*, 351

<sup>28</sup> FLEISCHACKER, S., *Sympathy in Hume and Smith*, 275

<sup>29</sup> SMITH, A. *Teoria dos Sentimentos Morais*, 9

<sup>30</sup> Para um estudo mais aprofundado da simpatia de Smith, ver RELA, N. *The Philosophy of Economic Behavior*, Parte II.

<sup>31</sup> SMITH, A., *Teoria dos Sentimentos Morais*, 8

a emoção demonstrada pelo outro é coincidente com o sentimento do espectador, esta é considerada justa e apropriada; do contrário, será considerada injusta e inapropriada. Mas como garantir que a avaliação do espectador corresponda às regras morais aprovadas pela sociedade? Como para Smith todos temos dentro de nós a centelha da bondade e capacidade da ação moral, para garantir que a razão esteja no comando, Smith desenvolveu um mecanismo que permite ao indivíduo avaliar a si mesmo baseado na aprovação por sua própria consciência, o artifício do *espectador imparcial*.

É também a imaginação que possibilita o julgamento moral através deste artifício, quando imaginativamente o observador se divide em dois: o espectador interno (*within*), o que julga, e o espectador externo (*without*), o que é julgado. Na situação de própria avaliação, o processo é o mesmo quando se julga os outros, ou seja, colocando-se no lugar do outro que, no caso, é o outro para si mesmo. Assim, o espectador externo observa a si mesmo como se fosse um outro a julgá-lo, enquanto o espectador interior julga se sua ação foi apropriada ou não. Dogan Göçmen explica que o espectador imparcial *without* [...] julga o que *realmente é* e o espectador imparcial *within* [...] julga o que *deveria ser*.<sup>32</sup>

O sistema moral de Adam Smith é inteiramente baseado na capacidade de consciência de um espectador que seja imparcial, assim como na tênue centelha de bondade que ele crê que todo ser humano seja possuidor. No entanto, não podemos desconsiderar a afirmação de Hume de ser a razão escrava das paixões, considerando que não somos completamente isentos na maneira como apreendemos a situação que experimentamos. Carregamos em nós um padrão emocional pessoal que participa e influencia nossos julgamentos e decisões. Quando observamos o outro e nos imaginamos no seu lugar, imaginamos o que pensamos que ele esteja sentindo baseados não somente nas regras sociais, mas também na nossa própria régua psicológica, o que significa que o resultado pode não corresponder ao verdadeiro sentimento da pessoa observada. Quando uma pessoa não rica<sup>33</sup> observa uma outra ostentando sua riqueza, o prazer que percebe na situação do outro aliado ao seu desejo de riqueza faz a ligação simpatética e a coloca no lugar do ostentador imaginando a boa vida deste, os lugares elegantes que frequenta, os bens e luxos que possui, suas férias de sonhos, tudo isso baseado na sua própria noção de riqueza (sua régua pessoal de avaliação) e não na situação necessariamente real de riqueza da pessoa observada ou na forma como esta vive. Em outras palavras, o espectador imagina como seria a sua vida se fosse rico como o outro baseado não somente nos seus conteúdos de pensamento, mas também na exibição das posses pelo rico e pelo sentimento de admiração que causa nos outros observadores.

Conforme ensinado por Adam Smith, os seres humanos estão mais dispostos a simpatizar com os ricos do que com os pobres, por esta razão têm a tendência de exibir a riqueza e esconder a pobreza. Os ricos sabem que serão objeto de atenção onde quer que estejam porque sua fortuna interessa a quase todos. Pela relação simpatética são objeto de atração, provocando prazer e alegria aos que estão à sua volta. Já o pobre sente vergonha de sua condição porque sabe que será objeto de desprezo, pois a visão de sua condição miserável causará desprazer e aversão aos espectadores. Por trás do estado de pobreza, além das emoções de vergonha, humilhação e desprazer, está a tristeza inerente a quem sofre pela situação de carência. Por relação simpatética, os sinais exteriores de pobreza provocam no espectador um movimento de aversão devido à “desagrababilidade” da emoção de tristeza percebida. Assim, somos impelidos a perseguir a riqueza e evitar a pobreza.

A riqueza desde tempos muito antigos esteve intimamente ligada ao sentido de virtude. Aristóteles, por exemplo, parece fazer a conexão de valor pessoal com os bens possuídos quando afirma, “[...] E assim são aqueles que possuem estas vantagens dignas para homens de honra, que incluem riquezas, vários amigos, cargos nos ofícios e todas as coisas semelhantes. Pois, acreditando que é seu dever ser bom, *porque tais bens naturalmente pertencem àqueles que são bons*, eles se esforçam para preservá-los.”<sup>34</sup> Portanto, ser rico significa ser competente, capaz, bom o bastante para ser admirado, respeitado, invejado, tratado com cortesia e condescendência.

Furnham e Argyle explicam que as posses são símbolos de status. Há um entendimento geral no prestígio trazido por diferentes marcas de carro; carros não só nos levam a diversos lugares, mas também enviam mensagens sobre seu possuidor.<sup>35</sup> Estes símbolos de status não verbais afetam as impressões das pessoas com maior impacto do que as verbais porque, além de expressarem a riqueza do seu possuidor, despertam os conteúdos de pensamento de quem os observa com todas as emoções inerentes a estes símbolos.

William James (1842-1910) considera o impulso aquisitivo como a base do imaginário do indivíduo sobre si mesmo. De fato, ele explica que o *self empírico* compreende o *self material* (o corpo da pessoa e suas posses), o

---

<sup>32</sup> GÖÇMEN, D., *The Adam Smith Problem*, 90. Itálicos no original.

<sup>33</sup> Utilizamos o termo “não rica” por razão do contexto de maior abrangência. A pessoa “não rica” não significa necessariamente que seja pobre, embora possa sê-lo.

<sup>34</sup> ARISTÓTELES, *On Rethoric*. Aristotle in 23 Volumes, Vol. 22, London: 1926, 1338b. Traduzido do inglês: “and so are those who possess such advantages as are worthy of honorable men, which include wealth, a number of friends, positions of office, and all similar things. For, believing it their duty to be good, because such goods naturally belong to those who are good, they strive to preserve them.” Ênfase adicionada.

<sup>35</sup> FURNHAM, A. e ARGYLE, M., *The Psychology of Money*, 161

*self social* (como a pessoa é reconhecida pelos outros membros da sociedade) e *self espiritual* (o interior da pessoa e seu ser subjetivo).

O Self Empírico de cada um de nós é tudo aquilo que se é tentado de chamar pelo nome de *eu*. Mas é claro que entre aquilo que um homem chama de *eu* e aquilo que ele simplesmente chama de *meu* a linha é difícil de ser traçada. Sentimos e agimos sobre certas coisas que são nossas tanto quanto sentimos e agimos sobre nós mesmos. Nossa fama, nossos filhos, o trabalho de nossas mãos, são tão importantes para nós como o é o nosso corpo, e suscitam os mesmos sentimentos e o mesmo ato de represália se atacados. [...] *No seu sentido mais amplo possível, contudo, o Self de um homem é a soma total de tudo o que ele PODE chamar de seu*, não somente seu corpo e suas forças psíquicas, mas suas roupas e sua casa, sua esposa e filhos, seus ancestrais e amigos, sua reputação e trabalhos, suas terras e cavalos, e o iate e conta bancária. Todas essas coisas proporcionam a ele as mesmas emoções. Se elas crescem e prospera, sente-se triunfante; se eles diminuem e dissipam, ele se sente abatido, não necessariamente no mesmo grau para cada coisa, mas da mesma maneira para todos.<sup>36</sup>

Para Capriles<sup>37</sup>, a necessidade de posses é uma característica da natureza humana. Argumento similar defendido por Geoffrey Miller, que faz uma abordagem do consumo, ou impulso aquisitivo, em um contexto evolucionário, afirmando que os nossos cérebros sociais primatas eram envolvidos na perseguição de um alvo social central: parecer bem aos olhos dos outros. “Enquanto os consumidores se esforçam semiconscientemente em exibir suas riquezas, status e gosto, eu afirmo que eles fazem isso grandemente para revelar estas virtudes biológicas mais fundamentais”. E além disso, “enquanto consumidores se fiam mais nas emoções do que na razão para decidirem o que comprar, as emoções humanas não podem ser descritas claramente sem o entendimento de suas origens evolucionárias e funções.”<sup>38</sup> Ele atribui essa atitude ao fato de termos herdado de nossos ancestrais uma natureza cheia de desejos e preferências pela busca de status e de impressionar outros. Em outras palavras, o consumismo é um impulso que é inerente aos seres humanos, considerando que a busca de riqueza e status baseados na carreira são fenômenos que surgiram recentemente em nossa escala evolutiva com a função inconsciente de atrair respeito, amor e apoio de outros. Miller argumenta, ainda, que uma grande gama de produtos é desenhada para a exibição, ou seja, como projetores narcisistas ou sinais de riqueza e virtude. Ele completa, “isto foi bem compreendido por cada observador inteligente do capitalismo desde Adam Smith, incluindo Thorstein Verblen, Vence Packard e Robert H. Frank.”<sup>39</sup>

O *homo oeconomicus* contemporâneo, definido aqui como sendo qualquer indivíduo que lida no seu dia-a-dia com afazeres econômico-financeiros, paga contas, faz compras, contrata financiamentos e empréstimos, vai ao cinema, etc., podendo ser um empresário, economista, professor, encanador, dona de casa, enfim qualquer membro da sociedade que de uma forma ou de outra participa de alguma troca monetária ou que tenha valor monetário; procura estabelecer seu status no tecido social através de uma trama de símbolos econômicos e objetos de consumo, para os quais as pessoas se utilizam de dinheiro e luxos. Para Capriles, julgamos nós mesmos a partir de determinadas características que definem nosso lugar no espaço social. Tibor Scitovsky explica que não há limites para as demandas das pessoas por status, nem na quantia de dinheiro que devam gastar para isso. Ele explica que, “a entrada de dinheiro como medida de sucesso na vida de uma pessoa tem a desvantagem de raramente ser de domínio público”. Dessa forma para que uma pessoa possa “desfrutar não somente de sua alta receita, mas também da estima que isso pode assegurar, precisa tornar isso conhecido através de um comportamento apropriado de consumo. Parte disso consiste em comprar o que os ricos compram.”<sup>40</sup> As normas sociais convencionais que moldam a identidade do indivíduo foram substituídas pelos padrões e critérios materiais. O novo rico, como resultado de nossa atual sociedade de mercado, tem a necessidade de continuamente renovar a evidência de seu triunfo participando do consumo conspícuo e expondo sua riqueza.

Uma outra característica da sociedade contemporânea é o aparentar ter (simulação) como uma forma tão eficiente de apresentação pessoal como se o indivíduo fosse verdadeiramente possuidor da riqueza que se pretende aparentar. O homem econômico contemporâneo pode exibir uma pretensa vida de sucesso apesar de, na realidade,

---

<sup>36</sup> JAMES, W., *The Principles of Psychology*. Ênfases no original.

<sup>37</sup> CAPRILES, A., *Dinheiro: Sanidade ou Loucura?*, 150

<sup>38</sup> MILLER, G., *Spent*, 15-21, onde sua teoria é explicada em detalhes. No original: “While consumers do strive semiconsciously to show off their wealth, status, and taste, Ill argue that they do so largely in order to reveal these more fundamental biological virtues. [...] And while consumers do rely more on emotions than on reason in deciding what to buy, human emotions cannot be described clearly without understanding their evolutionary origins and functions”.

<sup>39</sup> IBID.

<sup>40</sup> SCITOVSKY, T., *The Joyless Economy*, 120. No original: “[...] money income as a measure of one’s success in life has the drawback that knowledge of it is seldom in the public domain. Therefore, to enjoy not only one’s high income, but also the esteem it can secure, one must make known through appropriate spending behavior. Part of this consists in buying what the rich buy.”



estar imerso em dívidas. O importante é aparentar felicidade, pois a demonstração deste sentimento está intimamente ligada à sua avaliação pessoal por seus pares, o que acaba por ser uma tirania do grupo social onde está inserido. As redes sociais ampliaram os limites da possibilidade de simulação, pois permitem que sejam postadas falsas fotos felizes em lugares nunca visitados, de carros nunca possuídos e de clubes sofisticados dos quais não se é membro. Sua vida é moldada pelo que ele pensa que os outros membros de seu grupo pensam sobre ele.

Por outro lado, pelo fato de que seu valor pessoal é medido pelos sinais exteriores de riqueza, o *homo oeconomicus* contemporâneo sente-se vazio internamente por não ser capaz de mensurar seu valor pessoal líquido, ou seja, sem os tais sinais exteriores. Ele sente ansiedade e medo do fracasso, enquanto é estimulado a procurar riqueza, aprovação e status, mas ao mesmo tempo desencorajado de demonstrar que na realidade não se sente tão feliz como se supõe. Vive os prazeres e as dores dessa constante tensão.

Veblen analisa a busca pela riqueza como uma espécie de corrida para ultrapassar padrões de classes sociais. “Nem bem, todavia, adquire o indivíduo maior riqueza e com ela se acostuma, o seu novo padrão cessa de lhe dar maior satisfação que o padrão anterior.” A tendência do indivíduo é “fazer de cada padrão pecuniário o ponto de partida para um novo aumento de riqueza; o novo padrão, por sua vez, produz um novo critério de suficiência e uma nova classificação pecuniária em relação aos vizinhos.”<sup>41</sup> Segundo Veblen, as classes sociais superiores são as que criam modas e símbolos de status, além de suscitarem o consumo conspícuo. Quando o produto se populariza mediante a sua oferta a um preço acessível às classes inferiores, os ricos abandonam seu consumo e procuram por outros símbolos de seu status, os quais, por sua vez, se tornarão o foco dos desejos dos menos abastados.

O mercado está atento aos lucros que podem ser auferidos nesse jogo de “gato-e-rato” entre as classes sociais e seu desejo de estabelecer seu *status quo*. Assim que um símbolo é estabelecido pelas classes superiores e o mercado percebe uma demanda crescente pelo mesmo, este trabalha para ofertar o produto a um preço que seja suportável pelas classes inferiores. No entanto, não parece estar dentro do escopo do mercado atender completamente a demanda total, pois mantendo-a reprimida em algum grau coloca os preços de venda em um patamar que mantém a atratividade do negócio. Além disso, devido a ação da mídia de massa e das redes sociais o mercado global também é influenciado, fazendo com que o estilo de vida de um país influencie a de outros, o que incrementa as vendas do primeiro pelos desejos criados nos segundos. Mais do que satisfazer desejos, o mercado atua para suscitar outros. Esta é a força do mercado.

Por outro lado, os mercados, formados por companhias e pessoas, são suscetíveis às repentinas mudanças de humor sem uma base racional, cuja “irracionalidade” é difícil de ser mensurada. A análise histórica das tendências do comportamento do *homo oeconomicus* pode fornecer maior realidade nos limites dos modelos e, conseqüentemente, menor imprecisão nos mesmos. O homem econômico move a economia e igualmente pode causar distúrbios em seus modelos, como argumentam Furnham e Argyle: “Indivíduos agem na economia: o comportamento coletivo dos indivíduos (algumas vezes, poucos) molda os negócios econômicos. Por outro lado, o status econômico do indivíduo e sua situação social determina não somente quanto dinheiro eles têm, mas como vêm este dinheiro. Nós moldamos a economia e ela nos molda.”<sup>42</sup> As emoções, crenças e preferências de cada membro de um grupo tomado individualmente, mas agindo conjuntamente, são capazes de influenciar ou causar distúrbios nos modelos econômicos. O mercado financeiro é grandemente influenciado por falsas crenças e novidades. O inesperado, tais como uma mudança repentina de preferência ou o desprezo dos consumidores por um tipo de produto influencia as vendas. Em 2017, por exemplo, ocorreu uma tendência de consumo que as indústrias demoraram para reconhecer. Como conseqüência, os maiores fabricantes de bebidas açucaradas e alimentos processados amargaram uma queda nas vendas porque os consumidores se tornaram mais conscienciosos sobre saúde e sobre os preços praticados. Tal mudança no comportamento levou as indústrias a cortarem seus custos para poderem recuperar a margem de lucro, além de forçarem as maiores indústrias de alimentos e bebidas do mundo a oferecerem novos produtos, tais como os orgânicos, bebidas com menor teor de açúcar, bem como alimentos menos processados. Adam Smith e John Stuart Mill entendiam a sociedade como um conjunto de pessoas unidas para o desenvolvimento cultural, social e econômico do todo. No entanto, ressaltavam o poder que um membro possui para influenciar o comportamento de outro a ponto de levar à alteração do comportamento do grupo por completo. Esta é a força do consumidor.

Quando o mercado se junta a uma crença do homem econômico pode acarretar, por exemplo, o fenômeno conhecido como “bolha econômica”. As pessoas e os mercados são grandemente influenciados pelas figuras de autoridade, principalmente quando o que estas afirmam – o que pode ser incorreto ou usado convenientemente para manipulação – corresponde exatamente ao que querem ouvir. Um ano antes da crise de 2008 o FMI concluiu

---

<sup>41</sup> VEBLEN, T., A Teoria das Classes Ociosas, 19

<sup>42</sup> FURNHAM, A. e ARGYLE, M., The Psychology of Money, 32. No original: “Individuals act on the economy: the collective behavior of individuals (sometimes few in numbers) shape economic affairs. On the other hand, individuals’ economic status and situation in society determines not only how much money they have but how they see that money. We shape our economy and it shapes us.”

que o risco da economia global decresceu e os sinais emitidos eram encorajantes. É como se a prazerosa situação de riqueza e opulência somada ao desejo de lucro futuro obscurecesse a capacidade para o raciocínio lógico, levando a se acreditar que a realidade que se mostra é exatamente aquela que se deseja. Bancos com longa tradição no mercado investiram o dinheiro de seus clientes em títulos “podres”, negligenciando todos os sinais que indicavam a ação contrária. Kenneth Galbraith (1908-2006) explica que uma marca da sabedoria convencional é a aceitação; as pessoas gostam de ouvir articulado aquilo que aprovam ou desejam acreditar.

Isto serve ao ego: o indivíduo tem a satisfação de saber que outra pessoa mais famosa compartilha suas conclusões. Escutar o que ele acredita é também fonte de garantia. O indivíduo sabe que ele tem apoio em seus pensamentos – que ele não está deixado para trás ou sozinho. Além disso, escutar o que se aprova serve ao instinto evangelizador. Isso significa que outro estão também ouvindo e que estão, com isso, em processo de serem persuadidos.<sup>43</sup>

Há alguns anos a economia percebeu que não era mais possível considerar o comportamento humano como racional em seus modelos. A psicologia econômica se debruçou em investigar como pensa o homem econômico contemporâneo, cujas descobertas renderam um Prêmio Nobel de Economia ao psicólogo Daniel Kahneman. Mais adiante, os estudos da economia comportamental mostraram que a ciência econômica não poderia mais considerar como racional a forma como o ser humano toma suas decisões, mas sim como quase racionais, o que rendeu também um Prêmio Nobel de Economia ao economista Richard Thaler, Segundo suas palavras, “a economia comportamental considera o que acontece no contexto econômico quando estes pressupostos [racionalidade ilimitada e completo controle pessoal] são modificados para incorporar concepções mais realistas do comportamento humano. O papel do mercado é central para este estudo. Cuidadosamente consideramos as condições sob as quais a racionalidade dos participantes influencia o resultado dos mercados”.<sup>44</sup> Essa quase racionalidade já era postulada por Stuart Mill quando estabeleceu o escopo da economia como ciência, mas antes já constava nos escritos de Adam Smith como a parte irracional que acompanha o comportamento humano quando estudou as emoções suscitadas pela busca da riqueza.

A filosofia do comportamento econômico surgiu dos estudos e conclusões da psicologia econômica e da economia comportamental não tendo o mercado como foco, mas sim as emoções no papel central. Seus estudos envolvem pensar filosoficamente a economia comportamental e a psicologia econômica, mas inclui também prover o homem econômico com informações para que possa fazer escolhas melhores para si e para a sociedade, incluindo também as questões éticas. Sua proposta é fazê-lo consciente do seu papel na economia, ou seja, pensar a si mesmo com um indivíduo capaz de coletivamente influenciar o mercado e o planejamento governamental. Consequentemente, na linha de frente estão as questões relativas às emoções no comportamento econômico, à ética econômica comportamental, à economia no tocante ao meio ambiente e às questões econômicas cotidianas. Finalmente, em um sentido mais amplo, questões relativas a se pensar o mundo como em constante interação, quando cada parte interfere no todo, como acreditavam os estoicos.

A economia é uma ciência que se desenvolve por vias paralelas. Por um lado, segue sobre as bases de cálculos em suas diversas formas, de previsões dentro de parâmetros e limites bem definidos, da racionalidade ou quase isso, dos modelos e suas definições. Depois, coloca o resultado de todas as suas operações lógicas nas mãos de quem vai lidar com ela e colocá-la em prática no dia-a-dia, o *homo oeconomicus*, ou o ser humano de carne e osso, que é influenciado pelas emoções, pelo desejo de riqueza em todo seu conteúdo simbólico, por suas crenças e expectativas. Pode ser reconhecido no parlamento quando altera os planos econômicos do governo para reduzir os gastos no orçamento, objetivando agradar a opinião pública pensando nas próximas eleições; nos caminhoneiros que fazem greve quando querem a redução do frete e causam caos na distribuição dos produtos, refletindo no aumento dos preços ao consumidor; no aumento mundial dos preços do petróleo quando uma importante refinaria é atacada por rebeldes; na redução do preço de um alimento quando as donas de casa resolvem boicotá-lo; quando consumidores se recusam a comprar carne proveniente de gado criado em áreas desmatadas da Amazônia, levando os importadores a cancelarem seus pedidos; quando o custo de produção de cebolas supera os preços praticados pelo mercado e os produtores decidem dá-los aos animais para que a oferta reduzida eleve artificialmente os preços; em um destino turístico preferido pelos ricos que muda sua vocação quando passa a ser oferecido em pacotes populares que inundam o mercado e forçam a criação de acomodações mais baratas, que fazem os restaurantes oferecerem em seus cardápios opções de refeições a preços módicos, acarretando a fuga dos antigos turistas abastados; ou ainda quando o índice da bolsa de valores de um país emergente cai por conta de boatos de aumento

---

<sup>43</sup> GALBRAITH, J., *The Affluent Society*, 9. No original: “It serves the ego: the individual has the satisfaction of knowing that other and more famous peoples share his conclusions. To hear what he believes is also a source of reassurance. The individual knows that he is supported in his thoughts – that he has not been left behind and alone. Further, to hear what one approves serves the evangelizing instinct. It means that others are also hearing and are thereby in process of being persuaded.”

<sup>44</sup> THALER, R., website pessoal. No original: “Behavioral economics considers what happens in economic contexts when these working assumptions are modified to incorporate more realistic conceptions of human behavior. The role of markets is central to this study. We carefully consider conditions under which rationality of participants influences market outcomes.”

de juro nos Estados Unidos. Estes são apenas alguns exemplos de como uma situação econômico-financeira de um grupo, país ou mesmo tomando-a em um contexto mundial, pode ter seu rumo alterado pela força das crenças, desejos, preferências, expectativas e emoções dos diversos *homo oeconomicus* espalhados nos confins.

Cada membro da sociedade tomado individualmente tem a força de contagiar o todo a ponto de atingir um âmbito muito maior e influenciar as crenças e preferências de diferentes grupos sociais. A ação inicialmente solitária e silenciosa de uma ativista sueca adolescente reverberou mundialmente, colocando nas ruas e sobre as mesas de governantes as questões relativas ao meio ambiente, fazendo com que sejam repensados o uso dos combustíveis fósseis nos veículos, o uso econômico das florestas, a dieta baseada no consumo de carne e outras tantas que afetam a matriz econômica mundial. O ser humano como operador da economia é de onde emana o poder de trazer justiça social e fazer do mundo um lugar melhor para se viver, quando, então, a economia exerce plenamente seu papel de ciência humana e de ciência social aplicada.

A sociedade de mercado é antes de tudo, como sabia Adam Smith, um dispositivo moral. Funciona distribuindo responsabilidades e parcerias, processo esse que demanda maturidade e liberdade de ação<sup>45</sup>. Como ser livre no agir dentro da sociedade de mercado quando se persegue a riqueza preferindo sempre um ganho maior, sem ceder ao orgulho e à vaidade e sem se deixar enredar pelas malhas da corrupção e da falta de ética no agir? Pensar no comportamento do *homo economicus* para que, apesar das emoções, seja capaz de fazer as escolhas que levarão à riqueza das nações dentro de uma sociedade economicamente mais justa em um contexto global, é nisso que pensa a Filosofia do Comportamento Econômico, na economia baseada no *ethos* do indivíduo como sujeito que está no mundo, apesar do mundo.

## BIBLIOGRAFIA

- BOTTON, A. Desejo de Status. Rio de Janeiro: Rocco, 2014
- CAPRILES, A., Dinheiro: Sanidade ou Loucura? São Paulo: Axis Mundi, 2005
- FLEISCHACKER, S., Sympathy in Hume and Smith: a Contrast, Critique and Reconstruction. Intersubjectivity in Adam Smith and Edmund Husserl, A Collection of Essays, Frankfurt: 2012
- FURNHAM, A. e ARGYLE, M., *The Psychology of Money*. New York: Routledge, 1998
- GALBRAITH, J., *The Affluent Society*. London: Penguin Books, 1999
- GÖÇMEN, D., The Adam Smith Problem, London: Tauris Academic Studies, 2007
- GUALA, F. Are Preferences for Real? Choice Theory, Folk Psychology, and the hard case for commonsensible realism, *Economics for Real: Uskali Mäki and the Place of Truth in Economics*, Oxon: 2012
- HANLEY, R., The Eighteenth-Century Context of Sympathy, *Sympathy: A History*. Oxford: Oxford University Press, 2015
- HAUSMAN, D., The Inexact and Separate Science of Economics, Cambridge: Cambridge University Press, 1992
- \_\_\_\_\_, *Problems with Realism in Economics*. Publicado online pela Cambridge University Press: 05.12.2008  
DOI: <https://doi.org/10.1017/S0266267100003837> acessado em 17.09.2017
- HUME, D., *Tratado da Natureza Humana*. São Paulo: Editora UNESP, 2009
- JAMES, W., The Principles of Psychology. <http://psychclassics.yorku.ca/James/Principles/prin10.htm>. Acessado em 18/12/2017
- JOWETT, B., Timaeus, The Dialogues of Plato, London: 1931
- MÄKI, U., Aspects of Realism about Economics, *Theoria*, Vol. 13/2, 1998, 301-319

---

<sup>45</sup> Como bem lembrou o filósofo Luiz Fernando Pondé em um recente artigo de jornal.

- \_\_\_\_\_, Realism and Antirealism about Economics. *Handbook of the Philosophy of Science*, Vol. 13: Philosophy of Economics, San Diego: North Holland, 2012, 3-24
- METCALF, W., The Reality on the Unobservable, *Philosophy of Science*, Vol 7, Number 3: 1940, 337-341
- MILL, J. A System of Logic, Ratiocinative and Inductive. *Collected Works of John Stuart Mill*, Vol. 7, Livros I-III, Indianapolis: Liberty Fund, 2006
- \_\_\_\_\_, Da Definição de Economia Política e do Método de Investigação Próprio a Ela. *Coleção Os Pensadores*, São Paulo: Abril Cultural, 1974
- \_\_\_\_\_, *Utilitarismo*, São Paulo: Hunter Books, 2017
- MILLER, G., Spent. New York: Penguin Books, 2010
- RELA, N., The Philosophy of Economic Behavior, São João del Rei: 2019
- SCITOVSKY, T., The Joyless Economy. New York: Oxford University Press, 1976
- SEN, A., *Sobre Ética e Economia*, São Paulo: Cia das Letras, 1999
- TURCO, L., Sympathy and Moral Sense: 1725-1740, *British Journal for the History of Philosophy*, 7 (1): 1999
- VEBLER, T., A Teoria das Classes Ociosas. *Coleção Os Economistas*. São Paulo: Abril Cultural, 1983