

Patrick Allan Ferreira Alves

Amartya Sen e a Questão da Racionalidade na Teoria Econômica

Belo Horizonte, MG
Centro de Desenvolvimento e Planejamento Regional
Faculdade de Ciências Econômicas – UFMG
2022

Patrick Allan Ferreira Alves

Amartya Sen e a Questão da Racionalidade na Teoria Econômica

Dissertação apresentada ao Programa de Pós-graduação em Economia do Centro de Desenvolvimento e Planejamento Regional da Faculdade de Ciências Econômicas da Universidade Federal de Minas Gerais, como requisito parcial à obtenção do título de mestre em economia.

Orientador: Prof. Dr. Hugo E. A. da Gama Cerqueira

Belo Horizonte, MG
Centro de Desenvolvimento e Planejamento Regional
Faculdade de Ciências Econômicas – UFMG
2022

Ficha Catalográfica

A474a Alves, Patrick Allan Ferreira.
2022 Amartya Sen e a questão da racionalidade na teoria econômica
[manuscrito] / Patrick Allan Ferreira Alves. – 2022.
81 f.

Orientador: Hugo E. A. da Gama Cerqueira.
Dissertação (mestrado) - Universidade Federal de Minas Gerais, Centro
de Desenvolvimento e Planejamento Regional.
Inclui bibliografia (f. 77-81).

1. Expectativas racionais (Teoria econômica) - Teses. 2. Sen,
Amartya, -1933 – Teses. 3. Economia – Teses. I. Cerqueira, Hugo E. A.
da Gama - (Hugo Eduardo Araujo da Gama). II. Universidade Federal de
Minas Gerais. Centro de Desenvolvimento e Planejamento Regional. III.
Título.

CDD: 330.15

Elaborado por Fabiana Pereira dos Santos CRB-6/2530
Biblioteca da FACE/UFMG. – FPS/096/2022



UNIVERSIDADE FEDERAL DE MINAS GERAIS
FACULDADE DE CIÊNCIAS ECONÔMICAS
CENTRO DE DESENVOLVIMENTO E PLANEJAMENTO REGIONAL
PROGRAMA DE PÓS-GRADUAÇÃO EM ECONOMIA

FOLHA DE APROVAÇÃO

PATRICK ALLAN FERREIRA ALVES

AMARTYA SEN E A QUESTÃO DA RACIONALIDADE NA TEORIA ECONÔMICA

Dissertação apresentada ao Programa de Pós-Graduação em Economia, da Faculdade de Ciências Econômicas da Universidade Federal de Minas Gerais, para obtenção do título de Mestre em Economia, área de concentração em Economia.

Aprovado em Belo Horizonte, 18 de agosto de 2022.

BANCA EXAMINADORA

Prof. Hugo Eduardo Araujo da Gama Cerqueira (Orientador) (Cedeplar/FACE/UFMG)

Prof. Eduardo da Motta e Albuquerque (Cedeplar/FACE/UFMG)

Prof. Leonardo Gomes de Deus (Cedeplar/FACE/UFMG)

RAFAEL SAULO MARQUES RIBEIRO

Coordenador do Programa de Pós-Graduação em Economia



Documento assinado eletronicamente por **Hugo Eduardo Araujo da Gama Cerqueira, Professor do Magistério Superior**, em 19/08/2022, às 09:03, conforme horário oficial de Brasília, com fundamento no art. 5º do [Decreto nº 10.543, de 13 de novembro de 2020](#).



Documento assinado eletronicamente por **Eduardo da Motta e Albuquerque, Professor do Magistério Superior**, em 19/08/2022, às 09:46, conforme horário oficial de Brasília, com fundamento no art. 5º do [Decreto nº 10.543, de 13 de novembro de 2020](#).



Documento assinado eletronicamente por **Leonardo Gomes de Deus, Professor do Magistério Superior**, em 19/08/2022, às 11:34, conforme horário oficial de Brasília, com fundamento no art. 5º do [Decreto nº 10.543, de 13 de novembro de 2020](#).



Documento assinado eletronicamente por **Rafael Saulo Marques Ribeiro, Coordenador(a) de curso de pós-graduação**, em 22/08/2022, às 11:19, conforme horário oficial de Brasília, com fundamento no art. 5º do [Decreto nº 10.543, de 13 de novembro de 2020](#).



A autenticidade deste documento pode ser conferida no site https://sei.ufmg.br/sei/controlador_externo.php?acao=documento_conferir&id_orgao_acesso_externo=0, informando o código verificador **1679210** e o código CRC **7AF05011**.

AGRADECIMENTOS

Agradeço a toda minha família e aos meus amigos pelo apoio incondicional ao longo de toda minha trajetória acadêmica, em especial aos meus pais, Nilson e Geralda, por terem me ensinado desde cedo o valor da educação e por estarem sempre presentes em todos os momentos, agraciando-me com seus conselhos e afeto. Agradeço ao CEDEPLAR pela estrutura proporcionada e pelo corpo docente de primeiríssima qualidade, em especial ao meu orientador, Hugo, pelas inúmeras instruções e pelo direcionamento no processo de elaboração desse trabalho.

Comigo também já aconteceu de ir em busca da expressão; agora sei que meus deuses não me concedem mais que a alusão ou a menção.

Jorge Luis Borges, "Prólogo" para Antologia Pessoal (1961)

RESUMO

O trabalho está dividido em seis capítulos, sendo que os dois capítulos centrais se concentram nas críticas feitas pelo economista e filósofo indiano Amartya Sen à teoria da ação racional predominante na teoria econômica a partir de suas duas caracterizações: ação racional como aquela que se pauta pela consistência interna das escolhas e ação racional como comportamento autointeressado por parte do tomador de decisão. Os trabalhos de Sen se estendem desde a década de 1970 até os dias atuais, com a introdução de novos conceitos e mudanças de foco à medida que suas ideias sobre a racionalidade evoluíam. No entanto, permaneceram constantes em sua obra as objeções à concepção de racionalidade que busca avaliar a consistência das escolhas sem recorrer a alguma referência externa representada pelas preferências e pelos objetivos dos agentes, bem como à negligência em relação ao estudo de comportamentos que parecem contrariar o bem-estar do tomador de decisão. Alguns artigos e conceitos da obra de Sen, como o conceito de comprometimento, tornaram-se clássicos no estudo acerca da racionalidade na teoria econômica, e continuam relevantes para as discussões atuais sobre os limites e as alternativas à teoria de ação racional ainda predominante. O trabalho também dialoga com alguns dos críticos de Sen acerca dos melhores métodos para encarar as deficiências percebidas das abordagens convencionais.

Palavras-chave: Amartya Sen, racionalidade, autointeresse, consistência interna de escolhas, *commitment*.

ABSTRACT

The work is divided into six chapters, with the two central chapters focusing on the criticisms made by the Indian philosopher and economist Amartya Sen to the prevailing rational action theory of economics, from its two main characterizations: rational action as one that is guided by the internal consistency of choices and rational action as self-interested behavior by the part of the decision maker. Sen's works span from the 1970s to the present days, with the introduction of new concepts and shifts in focus as his ideas about rationality evolved. However, the opposition to the conception of rationality that seeks to assess the consistency of choices without resorting to some external reference as represented by the preferences and objectives of agents, as well as to the persistent negligence in studying of behaviors that seem to go against the perceived well-being of the agents, remained a constant in his work. Some articles and concepts from Sen's work, such as the concept of "commitment", have become classics in the study of rationality in economic theory, and remain relevant to current discussions about the limits and alternatives to the still predominant theory of rational action. The work also engages with some of Sen's critics about the best methods to address the perceived shortcomings of the conventional approaches.

Key words: Amartya Sen, rationality, self-interest, internal consistency of choices, commitment.

Sumário

1 – INTRODUÇÃO.....	9
1.1 – Considerações iniciais e objetivos	9
1.2 – As abordagens alternativas à teoria de ação racional	16
2 – A TEORIA DE AÇÃO RACIONAL E SEUS PRINCIPAIS PROPONENTES.....	21
2.1 – Elementos centrais da teoria da ação racional.....	22
2.2 – A incorporação da incerteza na teoria de ação racional.....	29
3 – RACIONALIDADE COMO CONSISTÊNCIA INTERNA DE ESCOLHAS	35
3.1 – A oposição de Sen à abordagem de preferência revelada.....	36
3.2 – Dependência de menu	39
3.3 – Da abordagem de escolha à abordagem de preferência	43
3.4 – Incerteza.....	45
3.5 – Em busca de uma outra interpretação da irracionalidade.....	48
4 – RACIONALIDADE COMO MAXIMIZAÇÃO DO AUTOINTERESSE	50
4.1 – Simpatia e comprometimento	51
4.2 – Metas e níveis e “privacidade” do agente econômico racional	55
4.3 – Consequências para uma discussão sobre ética e economia	59
5 – A REPERCUSSÃO DA OBRA DE SEN	64
5.1 – Philip Pettit e a característica de <i>self-goal choice</i>	65
5.2 – Daniel Hausman e as “preferências que consideram todas as coisas”	69
5.3 – Outras possíveis objeções à abordagem de Sen.....	72
6 – CONSIDERAÇÕES FINAIS	75
REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS	78

1 – INTRODUÇÃO

1.1 – Considerações iniciais e objetivos

O objetivo geral desta dissertação é apresentar as principais críticas do economista e filósofo indiano Amartya Sen (1933 - ...) à teoria neoclássica (ou convencional) da ação racional, tanto como consistência interna de escolhas quanto como comportamento autointeressado. Para tanto, apresentará a evolução do pensamento de Sen sobre racionalidade ao longo das últimas cinco décadas, confrontando suas ideias iniciais dos anos 1970 com as contribuições mais recentes. Apresentará também as alternativas oferecidas por Sen que ajudariam a melhor compreender a racionalidade das ações econômicas, como a discussão sobre dependência de menu, a ênfase no conceito de comprometimento (*commitment*), e certas nuances em seu inquérito sobre as preferências, simpatia e normas sociais. Finalmente, apresentará algumas das principais críticas às ideias de Sen e como ele tentou respondê-las.

Amartya Sen é, certamente, um dos economistas mais influentes do último século. É bacharel em economia pela Universidade de Calcutá (1953), e bacharel (1955) e doutor (1959) em economia pela Universidade de Cambridge. Lecionou em várias universidades da Índia, da Inglaterra e dos Estados Unidos ao longo de sua trajetória acadêmica. Suas contribuições mais famosas se deram no campo da economia do bem-estar, dentro do qual se tornaram conhecidos seus estudos sobre as causas da fome, da pobreza e do (sub)desenvolvimento humano, elaborando a abordagem das capacidades (*capability approach*), que busca se concentrar no estudo da capacidade efetiva do indivíduo de alcançar seu bem-estar, e não no mero direito ou liberdade de atingi-lo. Nesta abordagem, Sen e outros autores reúnem uma gama de ideias que antes eram excluídas ou não tratadas de maneira explícita nas abordagens tradicionais na economia do bem-estar, com diversas implicações para políticas públicas no que tange à ideia de desenvolvimento humano (SEN, 1999a). Por suas contribuições à economia do bem-estar, foi laureado com o Prêmio Nobel de Economia no ano de 1998.

Ademais, em sua obra há contribuições importantes para outras subáreas da economia, que podem ser de grande prolifidade para analisar as teorias convencionais de forma mais crítica, mas ao mesmo tempo construtiva, na medida em que tenta revisá-las e complementá-las com novas ideias e conceitos. Embora não seja tão conhecido como a abordagem das capacidades e outros aspectos de sua obra, o tratamento inovador dado por Amartya Sen à teoria da ação racional é uma de tais contribuições, possuindo implicações relevantes para os debates recentes sobre o modelo de agente a ser adotado pela teoria econômica e sobre o próprio significado de comportamento racional. Desde o artigo *Behaviour and the Concept of Preference* (1973), Sen teceu várias críticas aos principais postulados de racionalidade adotados pela teoria econômica convencional,¹ tanto a sua definição como consistência interna de escolhas quanto a sua interpretação como comportamento autointeressado (WALSH, 1994). Neste contexto, critica o grande peso que se dá ao conceito de preferências, que é capaz de gerar algumas ambiguidades, uma vez que em alguns casos elas são interpretadas como as alternativas que geram maior bem-estar individual segundo alguma ordenação individual interna, enquanto em outros casos são interpretadas como as escolhas que são efetivamente realizadas, como na abordagem de preferência revelada (SAMUELSON, 1938).

De acordo com Sen (1977), embora os economistas nas últimas décadas tenham relaxado o postulado de autointeresse em seu sentido mais restrito ao admitir em seus modelos aquilo que denomina de simpatia, ainda há um foco exclusivo na abordagem de otimização de bem-estar segundo alguma função de utilidade, não permitindo *a priori* que o indivíduo possa agir contra suas preferências devido a considerações de ordem moral, cultural, senso de dever etc., aquilo que denomina de comprometimento (*commitment*) e que só seriam possíveis de admitir ou considerar ao se abrir mão da abordagem – que os economistas geralmente adotam – exclusivamente focada nos resultados das ações. Neste sentido, as contribuições de Sen mostram-se importantes para os debates metodológicos atuais acerca da

¹ Aqui entendida como a teoria econômica neoclássica tal como é exposta nos manuais padrão de micro e macroeconomia adotados no ensino de graduação e pós-graduação destas disciplinas.

racionalidade na teoria econômica e da maior atenção que vem sendo dada à explicação de comportamentos não facilmente enquadráveis dentro de uma lógica de maximização de bem-estar. Nas palavras de Osmani (2019, p. 163), “ninguém fez mais do que Sen para submeter a teoria da escolha racional a um escrutínio crítico”.

As críticas de Sen evoluíram ao longo das décadas. Desde os trabalhos iniciais nos anos 1970 até os mais recentes, suas ideias sofreram algumas reformulações importantes, com mudanças de foco e refinamentos de alguns conceitos, bem como a introdução de outros novos. É natural que as mudanças tenham ocorrido devido ao longo intervalo de tempo considerado e à oportunidade de revisar e esclarecer algumas ideias à luz de trabalhos de outros autores envolvidos com o mesmo tema. Traçar as trajetórias dessas mudanças permite discernir uma lógica e continuidade entre os trabalhos, clarificando ideias que poderiam parecer obscuras caso se considere trabalhos isolados, fora do contexto em que foram produzidos (PEACOCK, 2019).

A dissertação permitirá, neste sentido, identificar algumas questões nos escritos de Sen, particularmente aqueles dos anos 1970, que são alvos de controvérsias e que ressurgem nas obras subsequentes, mais notadamente em *Goals, Commitment and Identity* (1985a). Um exemplo é a explicação de escolhas que vão não apenas contra as preferências, mas também contra os próprios objetivos (*goals*) dos indivíduos, ideia esta que encontrou mais críticas na literatura secundária e contra as quais Sen e outros autores tentaram se defender, como em Peter & Schmid (2007). Este diálogo entre diferentes autores também permite identificar pontos de convergência entre eles que são imprescindíveis caso se deseje avançar para uma direção mais abrangente do conceito de racionalidade.

Por outro lado, devido ao próprio volume da obra de Sen, algumas lacunas são inevitáveis. Além de não pretender tratar das conhecidas contribuições de Amartya Sen à economia do bem-estar e à abordagem das capacidades (*capability approach*), a dissertação terá como foco a teoria das escolhas individuais e pouco discutirá as críticas de Sen à teoria de escolhas

sociais iniciada por Kenneth Arrow (1963), assunto este tratado recentemente por Beltrame e Mattos (2017). Felizmente, a literatura secundária sobre estas e outras partes da obra de Sen não é escassa, com diferentes leituras e interpretações.

1.2 – As abordagens alternativas à teoria de ação racional

A teoria da escolha racional fornece a base fundamental sobre a qual grande parte da teoria econômica convencional se assenta. Devido à abstração que faz de uma realidade inerentemente complexa, ela possibilita, a partir de seus axiomas, uma modelagem rigorosa da tomada de decisões humanas, fornecendo um ferramental metodológico poderoso cujo uso foi imprescindível para que a teoria neoclássica pudesse chegar a seus resultados centrais. O modelo de agente que é dominante nesta tradição compreende duas premissas centrais separáveis: a consistência interna das escolhas e a busca do interesse próprio. Dadas as restrições que enfrentam, presume-se que o agente racional aja de forma consistente para satisfazer suas preferências, as quais considera-se que são bem-ordenadas e representativas de seu bem-estar subjetivo (VANBERG, 2008).

No entanto, o modelo de racionalidade ou de *homo economicus* racional sempre foi alvo de controvérsias dentro e fora do campo da economia. Veblen (1898, p. 73), por exemplo, ainda durante a fase de consolidação da revolução marginalista, já criticava a concepção do homem como “uma calculadora relâmpago de prazeres e dores”. Igualmente, os antropólogos econômicos apontavam a falta de bases empíricas para a universalização das bases motivacionais assumidas pelos economistas “puros” ou teóricos, ao demonstrarem que, nas sociedades tradicionais, as escolhas que as pessoas fazem em relação à produção e troca seguem padrões de reciprocidade e conexões pessoais que diferem substancialmente do agente calculista que habita os modelos teóricos de mercados baseados em relações de trocas utilitárias e impessoais (MAUSS, 1924). Mais adiante, tais críticas cresceram e se consolidaram a partir do surgimento de novas abordagens como a de “racionalidade limitada” de Herbert Simon (1955), e a da “economia

comportamental”, a partir dos anos 1970, que buscam estudar os efeitos de fatores psicológicos, cognitivos, emocionais, culturais e sociais nas decisões individuais e coletivas.

As teorias de "racionalidade limitada" focam na análise da racionalidade das escolhas em face das limitações cognitivas do tomador de decisões – limitações estas tanto de conhecimento quanto de capacidade computacional (SIMON, 1990). Elas são engendradas a partir do relaxamento de alguns dos pressupostos da teoria da utilidade esperada tal como desenvolvida por Savage (1954), como os de existência de um conjunto fixo e dado de alternativas, de atribuição de probabilidades subjetivas conhecidas a cada uma delas, e do foco exclusivo na maximização de utilidade esperada a partir de uma função dada e conhecida.

A economia comportamental, por sua vez, também lida com os problemas levantados pela abordagem de racionalidade limitada, embora com um conteúdo empírico maior a partir de experimentos empíricos, trazendo também à luz outras “anomalias” sob o ponto de vista da teoria convencional, como as limitações de autointeresse e de força de vontade (JOLLS et al., 1998). No trabalho seminal de Kahneman e Tversky (1979) lançam-se as bases da “teoria do prospecto”, também conhecida como “teoria da perspectiva”, que busca estudar como os indivíduos realmente se comportam em face à incerteza e cujos resultados apontam para uma alta aversão à perda: os agentes estão dispostos a aceitar uma utilidade esperada menor desde que isso tenha o potencial de evitar perdas, enquanto o inverso não é válido para os ganhos. Um corolário deste resultado é o chamado “efeito dotação” (THALER, 1980), de acordo com o qual a compensação que uma pessoa exigiria para se desfazer de um bem que já possui é maior do que ela estaria disposta a pagar para adquiri-lo caso não o possuísse.

Mais recentemente, tem-se retomado o objeto de pesquisa dos antigos antropólogos econômicos com novos métodos, como a análise transcultural do postulado motivacional, em que, a partir de experimentos realizados com pessoas de diferentes sociedades, busca-se encontrar até que ponto suas escolhas são coerentes com as do modelo canônico de autointeresse. Isto é feito primordialmente através do uso da teoria dos jogos, em cujas

formulações originais se supunha que os agentes agiam exclusivamente baseados em seus interesses próprios, muitas vezes resultando num equilíbrio sub-ótimo que poderia ser evitado caso houvesse algum tipo de cooperação. Os experimentos apontam que o resultado esperado de “livro-texto” quase nunca é encontrado, embora haja uma grande variação no nível de cooperação de acordo com as normas de comportamento esperado de cada sociedade analisada (HENRICH et al. 2005).

Naturalmente, a obra de Sen no que concerne à racionalidade possui alguns pontos de convergência com a literatura apresentada nos parágrafos anteriores, embora seja mais abrangente na medida em que há uma maior interseção com os campos da filosofia e da ética. Em seu clássico *On ethics and economics* (1987), ele buscou questionar a própria bifurcação ocorrida entre estas duas disciplinas a partir do crescimento da abordagem de “engenharia” da economia, isto é, da preocupação exclusiva com problemas puramente logísticos de análise de meios escassos para atingir fins alternativos sob o prisma da eficiência – embora reconheça os méritos e a utilidade desta abordagem.

Sen recorda que a ciência econômica também se originou da filosofia moral, de fundamental importância para se pensar a racionalidade. Afinal, o comportamento do homem econômico não é totalmente imune à velha pergunta socrática: “como devemos viver?”. A reflexão ética é importante para a abordagem normativa da motivação do agente racional, que só pode ser redutível à lógica de comportamento autointeressado sob a lente do chamado “egoísmo ético” e suas variações (RAND, 1959). Deste modo, Sen separa duas questões distintas, embora interligadas: “o que caracteriza o comportamento racional?” e “como os indivíduos realmente agem?”. Esta última questão se insere na análise positiva do comportamento, e dar mais atenção à complexidade das motivações humanas é importante para as próprias pretensões dos economistas de serem capazes de formular previsões sobre o comportamento humano. Como exemplo, Sen cita o trabalho de Morishima (1982) acerca do *ethos* japonês e sua influência sobre o sucesso econômico do país (FONSECA, 1993, p. 176).

Deste modo, Sen está disposto a ir além de meramente relaxar o pressuposto de comportamento autointeressado para incorporar motivações “altruístas” à *la* Becker (1976) ou de modificar a formulação de modelos de ação racional de forma a acomodar as “anomalias” encontradas pela economia comportamental. Isto é, ele também deseja quebrar a identidade postulada na abordagem de preferência revelada entre preferências e escolhas e também separar o processo da ação de seu resultado final,² passos estes que muitas vezes não são tomados pelos críticos do modelo convencional e que, deste modo, permanecem confinados à lógica de ação utilitária, cujo valor é totalmente derivado do bem-estar gerado. A fim de acomodar a importância do processo no exercício da escolha, Sen (1997b, 2002) faz a distinção entre “resultados culminantes” (*culmination outcomes*) e “resultados abrangentes” (*comprehensive outcomes*). Os resultados culminantes são os objetos finais de valor das preferências, como as cestas de consumo da teoria convencional. O resultado abrangente, por outro lado, é definido como a combinação de um resultado culminante e o processo pelo qual ele foi alcançado.

Nesta caracterização, há alguns aspectos do comportamento humano (por exemplo, o comprometimento com as regras de justiça e de lealdade de grupo) que não são facilmente enquadráveis em uma lógica de maximização de bem-estar, ainda que se permaneça numa posição consequencialista, pois as consequências não podem ser confinadas exclusivamente à utilidade sem uma análise mais abrangente dos processos em que os resultados são gerados, e o papel da ética ganha importância. Em suma, é necessário ser mais criterioso no uso do conceito de racionalidade, e a análise de Amartya Sen sobre o comportamento racional pode jogar luz sobre este caminho (PEACOCK, 2019).

As suas contribuições evoluíram ao longo das décadas. Desde o artigo *Behaviour and the Concept of Preference* (1973) até a edição ampliada de *Collective Choice and Social Welfare* (2017), novas perspectivas foram introduzidas à medida que seu pensamento amadurecia, como o conceito de

² Como Arrow (1996, p. 13) afirmou sucintamente: “Choice is over sets of actions, but preference orderings are over consequences.”

dependência de menu (SEN, 1993), que se opõe a avaliar a consistência das ações sem recorrer a algum contexto externo, assim como a conhecida diferenciação entre simpatia e comprometimento, que é aprofundada em *Goals, Commitment and Identity* (1985a). Ele tenta sistematizar estas e outras contribuições em *Rationality and Freedom* (2002), e pode-se dizer que seu interesse sobre o tema de racionalidade continua vivo até os dias atuais. Vale notar, no entanto, que algumas das ideias de Sen também sofreram resistência, como as formuladas por Pettit (2005) e Hausman (2005) e em outros textos reunidos por Peter & Schmid (2007), ora por sua alegada superestimação da divergência em relação às abordagens padrões, ora pelo que enxergam como ideias incompatíveis com uma teoria da racionalidade operacionalmente tratável.

1.3 – Estrutura da dissertação

Tendo como objetivo investigar as críticas de Amartya Sen à teoria de ação racional, bem como sua evolução e as alternativas oferecidas, será de importância fundamental para este trabalho a análise e a interpretação dos textos publicados por Sen em forma de artigos e livros que lidam com a questão da racionalidade individual, buscando também apresentar autores com olhares críticos à sua abordagem. Posto que tais tarefas possam parecer modestas, as nuances e a densidade de sua obra exigem um estudo que objetive encará-las com certo grau de profundidade. Alguns dos textos sobre o tema se destacam pelo impacto que geraram no meio acadêmico e pela influência nas obras subsequentes do próprio Sen, e naturalmente será dada mais atenção a eles no presente estudo, entre os quais destacamos:

- i) *Behaviour and the Concept of Preference* (1973), que foi a primeira crítica sustentada de Sen à teoria da escolha racional individual e seu uso na ciência econômica. O ensaio pode ser considerado seminal, no sentido de que contém uma série de ideias – embora não todas – que provaram ser de significância duradoura para o pensamento de Sen acerca da escolha

racional, como a rejeição de sua definição em termos de consistência interna de escolha, bem como a possibilidade de agir baseado em uma classificação moral que não representaria as verdadeiras preferências relacionadas ao bem-estar do agente. Esta ideia de agir como se alguém classificasse as alternativas disponíveis de uma maneira diferente daquela expressa por suas preferências (*as-if rankings*), retorna muitas vezes nos trabalhos subsequentes de Sen.

ii) *Rational Fools: A Critique of the Behavioural Foundations of Economic Theory* (1977), ensaio que é a contribuição mais influente de Sen para a teoria da escolha racional na década de 1970, no qual desenvolve os conceitos de simpatia e comprometimento. Neste esquema, até as ações mais altruístas podem ser consideradas, em última instância, como egoístas, caso não sejam fundamentadas em um senso de comprometimento independente da simpatia que gera no indivíduo altruísta.

iii) *Goals, Commitment and Identity* (1985a), artigo em que Sen refina o conceito de comprometimento e delinea três características da "privacidade" do "homem econômico racional" que é retratado na teoria econômica convencional, que chama *self-centered welfare* (bem-estar autocentrado), *self-welfare goal* (bem-estar pessoal como objetivo) e *self-goal choice* (escolha focada em objetivos pessoais). O primeiro supõe que o bem-estar da pessoa depende apenas da sua própria cesta de consumo, não envolvendo outros indivíduos; o segundo refere-se ao interesse do indivíduo de sempre maximizar o seu próprio bem-estar; e a terceira diz respeito ao fato da escolha do indivíduo ser inteiramente feita a fim de buscar suas próprias metas, sem levar em consideração as de outros indivíduos. Sen mostra que não só cada uma destas características pode ser violada, mas que cada uma pode ser realizada ou violada

independentemente da realização e violação das outras duas características.

- iv) *On Ethics and Economics* (1987), livro baseado em palestras que Sen proferiu na Universidade da Califórnia, em Berkeley, em 1986. É uma crítica à abordagem exclusiva de “engenharia” na ciência econômica, em que há a redução do raciocínio moral em economia ao princípio de Pareto e a definição de racionalidade como autointeresse. Sen ressalta que o bem-estar não é simplesmente uma função de conseguir o que se deseja, mas também de ter o poder de fazer suas próprias escolhas. Deste modo, advoga a reaproximação da economia com a filosofia moral e a ética.

- v) *Rationality and Freedom* (2002), coleção densa de textos em que Sen reserva espaço para tentar sistematizar suas contribuições ao longo de décadas no que concerne à racionalidade na economia, com maior rigor analítico e formalização matemática de alguns conceitos. Como fio condutor, Sen examina e se afasta dos critérios convencionais de racionalidade, e tenta mostrar como ela pode ser entendida em termos de sujeitar os valores de alguém, bem como suas escolhas, às demandas da razão e do escrutínio crítico.

O restante da dissertação está organizado da seguinte forma:

No capítulo 2, serão apresentados os pontos principais da teoria de ação racional adotada pela economia convencional. Embora ela fosse apresentada inicialmente, a partir da Revolução Marginalista, dentro do arcabouço do conceito de utilidade, depois da introdução por Samuelson (1938) da noção de preferência revelada ela evoluiu tentando se livrar de elementos “mentalistas” em direção a um tratamento mais “científico” e observável, com implicações empíricas. No entanto, como o próprio

Samuelson (1953) mais tarde reconheceu, os resultados da abordagem de utilidade ordinal e preferência revelada são equivalentes lógicos, uma vez que chegam aos mesmos resultados por vias diferentes.³ Na presença de incerteza, faz-se uso da teoria de utilidade esperada, ancorada na ideia de atribuição de probabilidade aos possíveis eventos de acordo com o apetite ao risco e as preferências individuais (SAVAGE, 1954; Von NEUMANN & MONGENSTERN, 1947). Serão mostrados os principais argumentos em defesa da utilização ampla destes instrumentos, mesmo admitida sua estreiteza, sendo a defesa mais influente encontrada em Friedman (1953).

No capítulo 3, serão apresentadas as críticas de Sen, distribuídas em diversos trabalhos, à ideia de racionalidade como consistência interna de escolhas, à qual subjaz a pretensão de explicar o conjunto de escolhas reais como resultado de maximização segundo alguma relação binária sem referência a um objeto externo, isto é, sem especificar o que realmente se busca. Em um trecho que repete em vários de seus trabalhos, ele pondera:

“Se uma pessoa fizesse exatamente o oposto daquilo que a ajudaria a obter o que ela deseja, e fizesse isso com impecável consistência interna (sempre escolhendo exatamente o oposto daquilo que aumentaria a ocorrência das coisas que ela deseja e valoriza), essa pessoa não poderia ser considerada racional, mesmo se essa consistência obstinada inspirasse algum tipo de admiração pasma no observador” (SEN, 1999b, p. 20).

Será também mostrado que escolhas aparentemente inconsistentes podem ser interpretadas como racionais se forem levadas em consideração as limitações cognitivas e as preferências abrangentes dos indivíduos. Deste modo, o conceito de “escolhas de menu” (*menu choice*) pode ser uma alternativa à ideia de consistência pura como definição de racionalidade (SEN, 2002).

No capítulo 4, buscar-se-á discutir a obra de Sen no que tange ao postulado motivacional de autointeresse, tanto em sua versão mais restrita ou

³ “The complete logical equivalence of this approach with the regular Pareto-Slutsky-Hicks-Arrow ordinal preference approach has essentially been established. So in principle there is nothing to choose between the formulations. There is, however, the question of convenience of different formulations” (Samuelson, 1953, p. 1).

autocentrada quanto a versão “simpática”. Mais especificamente, serão apresentadas as razões que vê em estudar escolhas que vão contra as próprias preferências e em (re)incorporar o estudo da ética na ciência econômica. Ademais, tentar-se-á ilustrar com exemplos práticos situações em que as alternativas de Sen poderiam ser de valor para entender problemas que a teoria convencional possui dificuldades para integrar em seu arcabouço.

No capítulo 5, serão apresentadas as principais objeções e as repercussões da obra de Sen entre seus leitores, por meio de referências a textos que discutem seus trabalhos, com os quais ele tentou dialogar defendendo suas posições, até mesmo aquelas consideradas mais controversas. A partir da identificação de pontos convergentes entre os autores, espera-se encontrar caminhos em direção aos quais a teoria da racionalidade possa avançar para além dos limites atuais, reconhecendo que há elementos que fogem e escapam ao seu molde, mas que não podem ser ignorados se se busca um melhor entendimento da racionalidade no espaço socioeconômico.

Por fim, far-se-ão as considerações finais.

2 – A TEORIA DE AÇÃO RACIONAL E SEUS PRINCIPAIS PROPONENTES

O conceito de ação racional é central para algumas das principais vertentes da economia enquanto disciplina científica. Nas abordagens convencionais, ele serve como uma premissa central de comportamento que fundamenta toda explicação dos fenômenos econômicos, a partir do qual os resultados são logicamente derivados. Entretanto, sua definição exata sofre variações a depender do contexto em que o conceito é usado, pois a ideia de “racionalidade econômica” não se apresenta sob um conceito único ou universal e passou por interpretações diferentes, e muitas vezes conflitantes, ao longo da história do pensamento econômico (ZOUBOULAKIS, 2014).

No período clássico da economia, de Adam Smith a John Stuart Mill, o princípio de ação racional não assumia toda esta importância, posto que os autores estavam mais interessados no estudo dos mecanismos que explicavam a distribuição do excedente econômico entre as diferentes classes, com pouca ênfase no comportamento específico do agente econômico e nos requisitos de racionalidade que deveriam satisfazer (LAGUEUX, 1997). É a partir da revolução marginalista que a ideia se tornou um elemento central na explicação dos fenômenos econômicos. Autores como W. S. Jevons e L. Walras introduziram o princípio da racionalidade como maximização de modo a tornar possível a aplicação do cálculo diferencial na análise econômica. Essa inovação resultou, inicialmente, numa redução dramática do escopo da economia e na separação radical de suas preocupações sociais, morais e históricas de outrora, na medida em que aqueles autores estavam mais explicitamente interessados nas decisões racionais dos agentes e suas repercussões na formação de valor econômico e no funcionamento do sistema de preços. Ademais, a princípio, o projeto marginalista foi baseado em um compromisso muito forte com o utilitarismo e sua concepção psicológica hedonista, reduzível ao autointeresse em seu sentido mais restrito como motivação única do agente, como em Edgeworth (1881).

Ao longo das décadas seguintes, no entanto, o conceito de ação racional evoluiu e se tornou menos restritivo, tanto em seu escopo quanto em relação às bases motivacionais presumidas. Pareto (1909) deu o primeiro

passo para tentar libertar a economia neoclássica da psicologia hedonista, estabelecendo o conceito de racionalidade instrumental, de acordo com o qual os economistas deveriam se preocupar apenas com os resultados objetivos da escolha racional, e não com os valores e o conteúdo concreto das preferências dos agentes, que seriam variáveis dadas e indevassáveis. No influente ensaio de Lionel Robbins (1935), a ideia tornou-se ainda mais inequívoca ao fornecer a definição mais popular de economia de todos os tempos: o estudo do “comportamento humano como uma relação entre fins e meios escassos que possuem usos alternativos”. A racionalidade como consistência lógica de escolhas tornou-se, assim, a quinta-essência da ação racional, passando a ditar a tônica na formulação dos modelos teóricos nas décadas seguintes, período em que também passaram a receber mais atenção os problemas do conhecimento imperfeito e de escolhas que envolvem riscos e incerteza, com a necessidade da formulação de novas ferramentas, mas sem rompimento com o paradigma estabelecido.

2.1 – Elementos centrais da teoria da ação racional

Como teoria do comportamento individual, a teoria de ação racional subjaz o individualismo metodológico, que busca explicar todos os fenômenos sociais a partir das escolhas individuais que, por sua vez, compreendem ações intencionais e deliberadas dos agentes, opondo-se a comportamentos aleatórios, impulsivos, condicionados ou imitativos (MISES, 1949). Esta postura é contrastada pelos proponentes da teoria com o “holismo metodológico”, que conceberia a coletividade como uma realidade autônoma em relação ao indivíduo, defendendo a tese de que análise dos fenômenos sociais deveria partir da coletividade, e também com o historicismo de matriz alemã, que preza a abordagem histórica e cultural na explicação dos fenômenos sociais e rejeita a ideia de que os teoremas econômicos possam ser tidos como universalmente válidos (SHIONOYA, 2001).

A teoria da escolha racional é tanto positiva quanto normativa. É positiva porque, até certo ponto, espera-se observar, descrever, explicar e, o mais importante, prever as escolhas reais que os agentes fazem no mercado e em

outros ambientes sociais. E é normativa (ou prescritiva) pois, ao mesmo tempo, sugere um conjunto de padrões e normas de comportamento que melhor conduziriam à realização das preferências individuais, que se presumem como variáveis exógenas. Este aspecto normativo não apenas não necessita incluir nenhum tipo de avaliação ética ou “ideais nobres”, como muitas vezes exclui essa possibilidade *a priori* (SEN, 1987).

Como instrumento a ser utilizado para explicar fenômenos sociais recorrentes, e não idiossincráticos, deve ser apontado que a teoria está preocupada com o comportamento típico dos agentes racionais, não com as escolhas e ações específicas de indivíduos isolados. Isso significa que os economistas baseiam suas suposições em um comportamento individual “representativo” e, em seguida, explicam as tendências e regularidades que ocorrerão nas variáveis relevantes dos estudos em que estão comprometidos como resultado do desempenho médio de todos os indivíduos considerados.

A racionalidade econômica é instrumental em sua essência. As ações são vistas como os meios ou instrumentos pelos quais os agentes procuram trazer as consequências ou resultados desejados. Assim, a escolha de um agente entre as ações é explicada em termos de suas preferências sobre os resultados que ele espera que resultem das alternativas consideradas. Se se espera que a ação *A* resulte em consequências que são mais desejáveis para o agente do que as consequências esperadas de ações alternativas possíveis, a teoria da escolha racional prevê que o agente escolha *A*. Não há lugar nesta estrutura teórica para preferências sobre ações *per se* para além da medida em que afete os resultados que se espera que produzam. Em outras palavras, as ações são meros instrumentos ou meios por meios dos quais se possibilita a realização das preferências, e não possuem valor em si próprias. Assim, um indivíduo racional escolhe aquelas ações que satisfazem suas preferências com o emprego dos melhores meios possíveis (VANBERG, 2008, p. 608).

Além disso, há uma distinção entre racionalidade epistêmica e racionalidade prática. A primeira tem a ver com a racionalidade das crenças e dos processos de raciocínio de um indivíduo, enquanto a última diz respeito à racionalidade de suas ações. As *crenças* são racionais quando se baseiam em processos cognitivos confiáveis e chegam a conclusões verdadeiras (ou quase

verdadeiras) dadas as premissas das quais elas são derivadas. Por outro lado, as ações são racionais quando ajudam o indivíduo a atingir os objetivos que estabelece, dadas suas crenças e seu raciocínio ao tomar decisões com base nelas (OVER, 2004, p.4). Uma teoria que se julga prática, como a teoria da escolha racional, busca lidar com a racionalidade da ação e, mais especificamente, com a validade dos meios, sem se imiscuir nos processos psicológicos subjacentes e nem na avaliação racional dos objetivos pessoais (desejos/preferências) do agente, ao contrário de outras teorias das ciências sociais (STIGLER e BECKER, 1977).

No que tange ao comportamento do agente racional com informação perfeita, algumas hipóteses são assumidas, a saber (FOKA-KAVALIERAKI e HATZIS, 2011, p. 11):

- (a) preferências estáveis ao longo do tempo, que são classificadas em uma escala subjetiva e ordinal, possibilitando a definição da função de utilidade,
- (b) comportamento maximizador para a realização dessas preferências, dada a escassez de recursos, as restrições de meios externos e internos, assim como o contexto social e institucional,
- (c) “pensamento na margem” (*thinking at the margin*) o que significa que as decisões são feitas através do ajuste constante de benefícios e custos incrementais de uma ação particular, dado o estado em que o agente se encontra,
- (e) comportamentos que respondem a incentivos. De modo geral, há uma propensão a explicar resultados diferentes através de mudanças nas restrições, como preços e renda, o que afeta os incentivos para os agentes se comportarem de determinada maneira.⁴

⁴ “On the traditional view, an explanation of economic phenomena that reaches a difference in tastes between people or times is the terminus of the argument: the problem is abandoned at this point to whoever studies and explains tastes (psychologists? anthropologists? phrenologists? sociobiologists?). On our preferred interpretation, one never reaches this impasse: the economist continues to search for differences in prices or incomes to explain any differences or changes in behavior.” (BECKER e STIGLER, 1977, p. 76).

No que concerne às preferências, assume-se que são i) completas, ii) transitivas, iii) contínuas, iv) reflexivas e v) não-saciáveis. Completas porque o indivíduo sempre é capaz de avaliar sua preferência de uma alternativa em relação a outra. Transitivas pois caso tenhamos, por exemplo, as alternativas A, B e C, se o indivíduo prefere A sobre B e B sobre C, então ele necessariamente preferirá A sobre C. Juntas, as propriedades de completude e transitividade garantem a classificação ordinal das preferências (HARGREAVES HEAP, 2004). Preferências contínuas implicam que, dados quaisquer dois bens de uma cesta, sempre será possível – reduzindo ligeiramente a quantidade de um e aumentando ligeiramente a quantidade do outro – definir outra cesta indiferente à primeira. Isso significa que não há um bem em uma cesta que seja absolutamente necessário em alguma quantidade e que não possa ser trocado “na margem” por outro bem (HARGREAVES HEAP et al., 1992, p. 6). Com esta propriedade, possibilita-se o uso do cálculo diferencial no tratamento das preferências. Ainda, os economistas assumem que as preferências também atendem ao requisito de reflexividade, o que significa que uma cesta é sempre tão boa quanto ela mesma (HINDMOOR, 2006). Esta característica é importante para a hipótese de maximização, uma vez que em combinação com o requisito de não saciedade ($x + y$ é sempre preferível a x), diz essencialmente que as pessoas preferem mais a menos.

A utilidade de um bem é a satisfação subjetiva e relativa aos demais bens que o indivíduo obtém de seu consumo. Esta utilidade é o que se espera que a pessoa racional maximize dado o meio em que se encontra. No entanto, o indivíduo racional, ao escolher entre as alternativas disponíveis, tomando decisões e agindo sobre elas, leva em consideração a utilidade marginal, pois ele não está apenas preocupado com a utilidade total ou média de suas escolhas, mas com os ganhos ou perdas de cada passo que dá ao longo do caminho, como o custo de adquirir uma quantidade adicional de certo bem em comparação ao benefício marginal que ele trará. Isso significa que as decisões não são tomadas sobre o princípio do “tudo ou nada”, como, por exemplo, uma escolha única entre consumir água ou diamante, mas sim que as escolhas são incrementais e ajustáveis ao contexto em que o agente se encontra.

Além disso, supõe-se que a agente racional seja motivada pelo seu interesse próprio. Nas formulações mais tradicionais, isso significa que ele somente se preocupa com sua cesta de consumo individual. Esta caracterização foi crucial para a formulação dos principais teoremas da economia neoclássica e, dada a sua operacionalidade, alguns autores defendem seu uso amplo nas ciências econômicas, considerando que a importação de questões associadas à moralidade apenas serviria para embarçar a análise e não traria vantagens aparentes. Essa linha de raciocínio é defendida mais firmemente por Stigler (1980), que argumenta em favor do pressuposto de agentes autointeressados não só devido a sua simplicidade teórica, mas também por crer que “vivemos em um mundo de pessoas razoavelmente bem informadas, agindo de forma inteligente na busca de seus próprios interesses” (Ibid., p. 190).⁵

No entanto, esta concepção “egoísta” do autointeresse é passível de ser empregada para usos da teoria de ação racional que não lidam somente com o comportamento puramente econômico, sobre relações impessoais de mercado. No abrangente *economic approach* iniciado por Gary Becker (1976), o indivíduo pode ter preferências por altruísmo, dignidade, moralidade e normas sociais. Essas preferências têm uma natureza semelhante às preferências por bens e serviços convencionais. Em qualquer caso, a teoria da escolha racional tem pouco ou nada a dizer sobre o conteúdo concreto das preferências dos agentes e, portanto, não pretende avaliar a qualidade ou mesmo a razoabilidade dessas preferências e desejos. Simplificando, o agente racional faz escolhas consistentes com suas próprias preferências, preferindo mais de um bem do que menos.

O comportamento racional na forma de maximização em busca do interesse próprio torna a análise do comportamento individual muito mais tratável do que uma suposição menos estruturada permitiria. Este é certamente um de seus apelos. Além disso, essa suposição comportamental também é crucial para a derivação de certos resultados centrais da teoria econômica

⁵ O conceito de autointeresse possui um longo caminho na história das ideias econômicas. Sobre seus diversos usos e as discussões que o cercam, ver Force (2003).

tradicional, por exemplo, as condições de ótimo de Pareto dos equilíbrios competitivos e vice-versa (ARROW e HAHN, 1971), conhecidos como “teoremas fundamentais da economia do bem-estar”. Resumidamente, ele afirma, em primeiro lugar, que todo equilíbrio perfeitamente competitivo (com cada pessoa maximizando a utilidade, dadas as restrições orçamentárias) sob certas suposições (como nenhuma externalidade) atinge a otimização de Pareto, e segundo, sob um conjunto ligeiramente diferente de suposições (como a ausência de retornos crescentes de escala), cada estado ótimo de Pareto é um equilíbrio perfeitamente competitivo com respeito a algum conjunto de preços e alguma dotação inicial de recursos. Esta correspondência entre a otimização de Pareto e os equilíbrios competitivos funciona perfeitamente, dado o comportamento individual autointeressado, precisamente porque a otimização de Pareto é uma característica da maximização do interesse próprio de um grupo, no sentido de que em tal situação nenhum interesse próprio pode ser aumentado sem ferir o interesse próprio de outra pessoa. Nesse resultado e em muitos outros semelhantes, a caracterização particular do comportamento racional adotada desempenha um papel estrategicamente crucial.

Há, assim, dois componentes distintos, porém interconectados, que são utilizados para caracterizar o comportamento racional na teoria da decisão adotada na teoria econômica predominante: consistência interna de escolhas e autointeresse. Enquanto a abordagem de preferência revelada foca as propriedades de consistência a serem satisfeitas, tratando todo comportamento observado como sendo aquele que efetivamente representaria as preferências do agente, na abordagem alternativa, do modelo de maximização de utilidade, espera-se que os agentes ajam consistentemente para maximizarem a realização de seus interesses, os quais se julgam representados nas preferências individuais, agora interpretadas como aquilo que eleva o bem-estar do agente em questão. Deste modo, se um agente busca realizar seu autointeresse, a teoria exige que seu comportamento possua as condições de consistência necessárias para que se possa maximizar a função de utilidade subjacente.

2.2 – A incorporação da incerteza na teoria de ação racional

Conquanto os elementos apresentados acima presumiam que o agente detém o conhecimento perfeito, a modelagem do comportamento racional foi estendida definitivamente às escolhas sob incerteza a partir das obras de autores como Savage (1954) e Von Neumann e Morgenstern (1947), que também fizeram contribuições importantes para a teoria dos jogos, a qual lida com escolhas cujos resultados são diretamente influenciados pelas ações de outros agentes. O preenchimento de tal lacuna se deu através da busca por uma caracterização mais restrita da incerteza, que passa a se identificar muito mais com o que era chamado de “risco” na famosa diferenciação entre os dois termos estabelecida por Frank Knight (1921), de acordo com a qual o risco é passível de ser mensurado a partir da perspectiva de um agente bem-informado. O modelo mais influente desenvolvido neste contexto é o de “utilidade esperada”,⁶ que busca ponderar o valor de cada um dos resultados pelas suas respectivas probabilidades. O “valor esperado” passa a ser o que se busca maximizar nesta abordagem de escolha racional sob incerteza.

Uma das contribuições mais importantes nesta área veio do trabalho do matemático John von Neumann com o economista Oskar Morgenstern. Dadas as probabilidades dos diferentes resultados, classificações consistentes e completas das loterias permitem a construção de funções de utilidade cardinais para os problemas analisados, desde que sejam satisfeitos certos axiomas. Os *payoffs* de utilidade cardinais ponderados pelas suas respectivas probabilidades, quando somados, geram os valores esperados das loterias através de representações numéricas. A abordagem da utilidade esperada foi usada extensivamente tanto na teoria econômica pura quanto na economia aplicada (FRIEDMAN e SAVAGE, 1948; ARROW, 1971).

No que tange aos axiomas da formulação de von Neumann Morgenstern, além das tradicionais propriedades de completude, transitividade e

⁶ A rigor, o modelo de utilidade esperada é apenas uma das regras utilizadas no que tange ao estudo da escolha sob incerteza. Por exemplo, o *minimax* é um método para minimizar a possível perda máxima. Ou, alternativamente, pode ser interpretado como a maximização do ganho mínimo (*maximin*). No entanto, a esmagadora maioria dos estudos de escolha racional pressupõe que os agentes racionais maximizam sua utilidade esperada (TSEBELIS, 1990).

continuidade, o aspecto mais controverso diz respeito ao axioma de independência das alternativas irrelevantes, ou “independência forte” (*strong independence*). Este axioma diz que se um resultado (ou bilhete de loteria) A é considerado não tão bom quanto outro (B), então caso introduzamos outra alternativa C e tenhamos uma chance com probabilidade p de receber A em vez de C, esta alternativa será considerada não tão boa quanto ter uma chance com a mesma probabilidade p de receber B em vez de C. Em outras palavras, a introdução de alternativas terceiras não possui a capacidade de afetar a valoração relativa entre outras duas alternativas quaisquer, sendo portanto irrelevantes para a relação binária entre elas. Se todos os axiomas forem satisfeitos, o indivíduo é considerado racional e as preferências podem ser representadas por uma função de utilidade, ou seja, pode-se atribuir números (utilidades) a cada resultado da loteria de modo que escolher a melhor loteria de acordo com as preferências subjacentes equivale a escolher a loteria com a maior utilidade esperada.

2.3 – A busca pela solidificação científica da teoria da ação racional

A teoria da ação racional, além de não pretender avaliar qualitativamente os fins e as preferências individuais, também não busca avaliar os processos mentais subjacentes às escolhas, restringindo-se a avaliar sua consistência lógica dadas as preferências. Deste modo, surge a questão de como testar empiricamente os resultados da teoria, uma vez que uma das críticas mais levantadas contra ela seria o fato de ser tautológica e irrefutável, devido ao caráter subjetivo e inobservável da utilidade e das preferências. Para tais críticos, todo comportamento pode ser racionalizado *ad hoc* através de revisões do modelo que tratam de modificar o conteúdo da função de utilidade para acomodar os mais diversos tipos de comportamento, mas sempre mantendo a suposição de que os agentes sempre maximizam esta função, qualquer que seja seu conteúdo (VANBERG, 2008).

Foi Samuelson (1938) que primeiro buscou dar o passo seguinte, isto é, tentar livrar a teoria de seus últimos resquícios de conceitos psicologicamente conotados, ao propor uma reconstrução formal que se julgava mais científica:

a abordagem de preferência revelada. Para Samuelson, o objetivo da ciência é procurar relações entre variáveis observáveis e tirar conclusões testáveis, e como as preferências não são diretamente observáveis, elas só podem ser “reveladas” a partir da observação das escolhas propriamente feitas. Logo, a abordagem de preferência revelada abriu caminho para todo um programa de pesquisa com novas ferramentas para investigar teórica e empiricamente o comportamento dos consumidores.⁷

Sobre esta base, Samuelson definiu uma condição de consistência conhecida como o axioma fraco de preferência revelada: se uma cesta de bens a é escolhida em vez de outra cesta b quando ambas estão acessíveis na restrição orçamentária, o consumidor revela que prefere fracamente a em vez de b . O axioma diz que se as preferências permanecerem constantes, o consumidor nunca escolherá b em quaisquer outras situações alternativas de escolhas em que a cesta a estiver acessível em sua restrição orçamentária. No entanto, o axioma não garante que a relação de preferência revelada seja transitiva. Consequentemente, também não garante a existência de uma função de utilidade subjacente que representaria a relação binária definida pela relação de preferência entre as diferentes cestas de bens. No entanto, para o próprio Samuelson, isso era de importância secundária, uma vez que o objetivo de seu artigo era justamente dispensar o conceito de utilidade. O axioma fraco da preferência revelada, por sua vez, implica duas propriedades de consistência muito mais fracas, uma delas introduzida por Chernoff (1954), a qual exige que uma alternativa que é escolhida de um conjunto S e pertence a um subconjunto T de S também deve ser escolhida a partir de T . Alternativamente, a “condição de Chernoff”, também conhecida como “propriedade de contração básica” e mais tarde nomeada por Amartya Sen como “propriedade alfa”, diz que se uma pessoa rejeita uma alternativa x ao escolher de um determinado conjunto de alternativas viáveis, então ela não deve escolher x quando o conjunto de alternativas viáveis é expandido

⁷ John Hicks, um dos sintetizadores da abordagem anterior, baseada no conceito de utilidade ordinal, também foi persuadido pela alegada superioridade da nova abordagem, e endossou calorosamente o estudo dos seres humanos “apenas como entidades com certos padrões de comportamento de mercado; sem nenhuma pretensão de ser capaz de ver dentro de suas cabeças” (Hicks, 1956, p. 6).

adicionando-se ao conjunto algumas novas alternativas. Por fim, há a chamada “propriedade de expansão básica”, ou “propriedade gama”, a qual requer que um elemento x escolhido a partir de todos os conjuntos em uma dada classe também deve ser escolhido a partir da união desses conjuntos. Para conjuntos finitos, as duas condições, consideradas em conjunto, são necessárias e suficientes para a binaridade da função de escolha (SEN, 1993, p. 500).

Não obstante, alguns anos depois, Houthakker (1950) definiu o axioma forte da preferência revelada, possibilitando a análise de série de escolhas em cadeia, e não somente em pares, garantindo assim que a relação de preferência revelada seja completa, assimétrica e transitiva. Conseqüentemente, uma relação de preferência baseada em uma função de escolha que satisfaça o axioma forte pode ser representada por uma função de utilidade, e partindo-se da construção de um conjunto de curvas de indiferença para duas cestas de bens, pode-se, sob algumas condições restritivas adicionais, generalizar este axioma para um número infinito de bens. Estabelece-se assim a equivalência lógica entre a abordagem de preferência revelada de Samuelson e a de preferência ordinal sintetizada por Hicks e Allen (1934), sendo o uso entre elas determinado por questões de conveniência a depender do problema analisado, como o próprio Samuelson (1953) mais tarde enfim reconheceu.

Enquanto Samuelson tentava evitar as críticas referentes à plausibilidade da hipótese de maximização de utilidade ao desenvolver uma alternativa “behaviorista” que renunciava a tal ideia, outros autores buscaram alicerçar a legitimidade científica da hipótese por outros meios. Milton Friedman, em seu influente ensaio sobre a metodologia da economia positiva, buscou defender a teoria da ação racional ao afirmar que a ela é puramente instrumental, isto é, não busca explicar detalhadamente como o mundo realmente funciona, mas sim estabelecer relações entre certas variáveis capazes de gerar resultados relevantes para os problemas propostos. Neste contexto, o uso de hipóteses irrealistas é uma ferramenta legítima, desde que tenham um poder preditivo suficientemente confiável.

A questão relevante passa a não ser se os agentes realmente se comportam de modo igual aos ditames de racionalidade da teoria econômica,

mas sim se eles podem ser modelados “como se” (*as if*) comportassem daquele modo. Em outras palavras, uma hipótese passa a ser importante se ela “explica muito com pouco, isto é, se ela abstrai os elementos comuns e cruciais da massa de circunstâncias complexas e detalhadas que cercam os fenômenos a serem explicados e permite previsões válidas com base apenas neles” (FRIEDMAN, 1953, p. 14).

Friedman oferece três exemplos diferentes para apoiar seu argumento. O primeiro diz respeito a jogadores experientes de bilhar que executam seus arremessos como se conhecessem as complicadas fórmulas matemáticas que descrevem o caminho ótimo que as bolas deveriam perseguir. O segundo diz respeito às empresas que se comportam “como se” fossem maximizadoras de lucro. Já o terceiro lida com as folhas de uma árvore, que poderiam ser modeladas segundo a hipótese de que são “posicionadas como se cada folha buscasse deliberadamente maximizar a quantidade de luz solar que recebe” (Ibid., p. 19).

Um outro modo de defesa das hipóteses comportamentais restritivas utilizadas pela teoria da ação racional se dá pelo argumento evolutivo, de acordo com o qual o comportamento econômico racional tende a ser positivamente selecionado. À medida que os ganhos ou perdas são distribuídos como resultados das ações dos agentes econômicos, os indivíduos de menor sucesso, que agem inconsistentemente ou de maneira sub-ótima, tendem a ser eliminados se não ajustarem seu comportamento adequadamente. No longo prazo, os comportamentos racionais são reforçados e as escolhas se aproximam do ideal de racionalidade da teoria, sem qualquer necessidade de cálculo deliberado por parte dos agentes envolvidos. Alchian (1950) usa esta abordagem evolutiva para defender a hipótese de maximização de lucros por parte das firmas, argumentando que as firmas que agem por outras considerações, sem continuamente ajustarem suas receitas e custos marginais, tendem a sofrer prejuízos contínuos e eventualmente não sobrevivem no mercado competitivo.

Ademais, os defensores da teoria de ação racional argumentam que ela não objetiva prever comportamentos individuais isolados, mas sim de grupos populacionais relevantes. Segundo esta linha de raciocínio, a análise da

escolha racional pode ser completamente imprecisa se aplicada a um indivíduo aleatório, mas muito precisa em relação ao indivíduo médio de uma população. Os indivíduos são heterogêneos: alguns são avessos e outros são amantes ao risco, alguns são pessimistas e outros são otimistas etc. No entanto, espera-se que estas diferenças se anulem quando agregadas, e daí decorre que muitos modelos utilizam em suas construções um único indivíduo homogêneo, que representaria o comportamento médio e, logo, suas ações seriam extensíveis à população agregada (FOKA-KAVALIERAKI e HATZIS, 2011, p. 9-10).

Por fim, no que tange às vantagens de se utilizar a teoria de ação racional nas ciências econômicas, destaca-se ainda sua alegada clareza e simplicidade. Toda teoria é uma abstração de elementos da realidade de modo a se tornar operacional e relevante na explicação dos fenômenos. Ao se reduzir as motivações humanas ao autointeresse e definir as condições de consistência que as preferências e a conduta maximizadora devem respeitar, evidentemente que se omitem outras motivações que guiam a conduta humana. Argumenta-se, porém, que essa omissão não seja por si só uma falha da teoria, que deveria ser julgada por outros fatores, como pelo poder preditivo ou praticabilidade na explicação dos fenômenos. Deste modo, “embora existam fenômenos que não podem ser explicados em termos de escolha racional, o que a teoria pode efetivamente explicar, ela explicaria extremamente bem por causa de sua parcimônia e clareza teórica” (TSEBELIS, 1991, p. 40).

No entanto, apesar das defesas acima apresentadas, ambos os componentes do modelo padrão dos economistas – consistência interna e autointeresse – há muito têm sido alvo de críticas, dentro do próprio campo da economia e ainda mais nas outras ciências sociais. Nos últimos tempos, tais críticas ganharam novo vigor, em grande parte devido aos resultados alcançados em pesquisas nas subáreas de economia comportamental e experimental, e há uma discussão cada vez mais ampla sobre se - e em caso afirmativo, como – o modelo econômico do homem pode ser modificado a fim de acomodar as observações que conflitam com sua interpretação tradicional.

Neste contexto, os economistas são muito mais conciliadores em relação ao componente de autointeresse de seus modelos tradicionais do que com os componentes de consistência interna e de maximização de utilidade. Esta

estratégia "revisionista" é melhor representada pela abordagem de Gary Becker (1996, p. 4), que afirma reter "a suposição de que os indivíduos se comportam de forma a maximizar a utilidade enquanto estende a definição de preferências individuais para incluir (...) amor e simpatia, e outros comportamentos negligenciados". Há, no entanto, abordagens mais críticas e que oferecem alternativas à teoria da racionalidade, buscando dar mais atenção ao papel das preocupações morais e éticas na conduta humana, e submetendo as demandas de consistência interna das escolhas, assim como a abordagem fundamentalmente instrumental e prática das teorias tradicionais, a um maior escrutínio crítico. Como já foi apontado, Amartya Sen é um dos autores que mais se debruçaram sobre este tema nas últimas décadas, e às suas ideias serão dedicados os capítulos seguintes.

3 – RACIONALIDADE COMO CONSISTÊNCIA INTERNA DE ESCOLHAS

A concepção da racionalidade como consistência interna das escolhas se refere a relações de coerência lógica entre as escolhas de diferentes conjuntos de alternativas, e foi levada às últimas consequências a partir da introdução da abordagem de preferência revelada de Samuelson (1938), que buscava livrar a ciência econômica de conotações “mentalistas” e de conceitos abstratos como utilidade e preferência, definindo como objeto básico de análise as escolhas concretas, por serem diretamente observáveis. Os axiomas de consistência interna das escolhas ganharam um lugar central em muitas abordagens na teoria da ação racional, estendendo-se à microeconomia, teoria dos jogos, teoria de escolhas sociais e demais disciplinas relacionadas (SEN, 1993).

Sen é cético em relação a esta forma de conceber a racionalidade, e esta crítica permaneceu uma constante em toda sua obra, o que levou Peacock (2019, p. 7) a defini-lo como um modelo ideal da teoria que está criticando. Neste capítulo, serão apresentadas as críticas feitas a esta abordagem ao longo dos anos, que tiveram como fio condutor a ideia de que a pura consistência ou inconsistência das escolhas não podem ser utilizadas para estabelecer a racionalidade ou irracionalidade sem a presença de algum parâmetro externo, isto é, uma marca de referência definida pelos objetivos do agente em relação à qual suas escolhas podem ser avaliadas. Deste modo, Sen questionou a razoabilidade de alguns dos axiomas centrais da teoria de ação racional em busca de uma visão mais abrangente do conceito de racionalidade, para a qual violações de algumas das condições mais restritivas de consistência não apenas seriam insuficientes para caracterizar um agente como irracional, mas poderiam ser atributos positivos para uma reflexão racional de acordo com as metas e objetivos externos à função de escolha (SEN, 2017).

3.1 – A oposição de Sen à abordagem de preferência revelada

Em *Behaviour and the Concept of Preference* (1973), Sen iniciou suas primeiras análises críticas sustentadas às fundações da abordagem de preferência revelada e ao modo como o conceito de preferência é entendido na ciência econômica. Este conceito, afirma Sen, possui duas interpretações distintas. Em uma, está vinculado ao bem-estar: se uma pessoa preferir x a y , isso necessariamente implica que seu bem-estar (ou utilidade) é maior quando ela escolhe x do que seria caso se ela escolhesse y . Na outra interpretação, adotada pela abordagem de preferência revelada, a preferência está conectada às escolhas, sendo estas causalmente geradas pelas preferências do agente e, portanto, nenhuma escolha pode ser feita que não revele as preferências genuínas do indivíduo, sendo que neste caso não haveria uma ligação direta entre as preferências e o bem-estar. Dada essa imprecisão, Sen aponta possíveis caminhos para tentar livrar o conceito de preferência da sobrecarga a que muitas vezes está sujeito, uma vez que muitas vezes o conceito é interpretado com as duas definições simultaneamente, ou seja, entende-se que a escolha realizada por um determinado agente é ao mesmo tempo representativa de sua preferência e maximizadora de seu bem-estar.

Por um lado, pode-se livrá-lo de sua interpretação associada ao bem-estar, aproximando-se da interpretação utilizada pela abordagem de preferência revelada, através da introdução da ideia de “preferências últimas” (*ultimate preferences*), que, embora não aprofundada por Sen, presume-se que representariam as preferências do indivíduo que levam em consideração questões além das consequências de suas escolhas para o bem-estar. Portanto, as preferências finais não são apenas orientadas para seus próprios interesses, em vez disso, as preferências são “últimas” no sentido de “abrangentes” ou “inclusivas” - elas incluem preocupações em fazer a coisa certa ou socialmente responsável, não se limitando ao próprio bem-estar do indivíduo. Deste modo, quebrar-se-ia a igualdade entre preferências e bem-estar enquanto se manteria a igualdade das preferências às escolhas. No entanto, esta linha de raciocínio não teve vida longa na obra de Sen, que demonstrou simpatizar com o caminho alternativo, aceitando que as preferências subjetivas são representativas do bem-estar, mas não

necessariamente se expressam nas escolhas realizadas. O mecanismo específico pelo qual isto pode ser efetivado será analisado no capítulo 4.

Para os propósitos presentes, destaca-se a rejeição de Sen ao princípio fundamental da abordagem de preferência revelada, a qual possui como objeto primitivo de análise as escolhas observáveis, que “estudam os seres humanos, mas apenas como entidades com certos padrões de comportamento de mercado, que não faz nenhuma reivindicação, nem pretensão, de ser capaz de ver dentro de suas cabeças” (HICKS, 1956, p. 6). Para Sen, o exercício de avaliar as escolhas sem recorrer a hipóteses psicológicas é fundamentalmente inócuo. Em suas palavras:

“Preferir x a y é inconsistente com preferir y a x , mas se for afirmado que a escolha não possui nada a ver com a preferência, então escolher x em vez de y em um caso e y em vez de x em outro não precisa ser de modo algum necessariamente inconsistente. O que os faz parecer inconsistentes é precisamente a espiada na cabeça do consumidor, o que é algo a ser evitado de acordo com o objetivo citado da abordagem de preferência revelada” (SEN, 1973, p. 243).⁸

Deste modo, Sen afirma ser equivocado determinar a consistência ou inconsistência apenas dentro da função de escolha, sem recorrer a alguma correspondência externa em relação à qual as escolhas possam ser avaliadas, como as motivações, os objetivos e os valores dos agentes, que podem, a princípio, ser representados por uma função objetivo a ser maximizada. Até mesmo algumas abordagens da teoria de preferência revelada recorrem implicitamente a alguma correspondência externa, visto que inferem das escolhas de um agente as suas preferências, que por sua vez seriam conectadas ao bem-estar individual: se dois itens, x e y estão acessíveis e o indivíduo escolhe y , pressupõe-se que sua “felicidade” será maior com y do que com x (Ibid., p. 243-44).⁹ Deste modo, a teoria já ultrapassa os limites do mero comportamento ao qual desejava se restringir em nome de fornecer um

⁸ “Preferring x to y is inconsistent with preferring y to x , but if it is asserted that choice has nothing to do with preference, then choosing x rather than y in one case and y rather than x in another need not necessarily be at all inconsistent. What makes them look inconsistent is precisely the peep into the head of the consumer, the avoidance of which is alleged to be the aim of the revealed preference approach”.

⁹ “Uma pessoa é, em geral, mais feliz quanto mais for capaz de ter o que escolheria” (LITTLE, 1949, p. 98)

fundamento mais "científico" à teoria da escolha do que aquele dado pelas abordagens anteriores.

Em relação à aplicabilidade empírica da teoria, Sen lista algumas dificuldades, como a questão da indiferença entre alternativas, que não pode ser diretamente observada: se um agente é indiferente entre as alternativas x e y , ele pode escolher a alternativa x na presença de y , e em ocasião distinta escolher y na presença de x . Este caso, embora não contradiga as preferências do agente, seria considerado uma violação do axioma fraco da preferência revelada, embora haja formulações mais sofisticadas que permitem a incorporação da possibilidade de indiferença no modelo (Ibid., p. 248).

Há, no entanto, outras questões mais relevantes que são levantadas em *Rational Fools* (SEN, 1977), como a possibilidade de mudança de preferências durante o intervalo de observação, o que demanda que as comparações entre escolhas sejam feitas em um intervalo de tempo suficientemente curto para que escolhas aparentemente inconsistentes não sejam confundidas com mudança nas preferências subjacentes. Entretanto, ao mesmo tempo, o tempo deve ser suficientemente longo para evitar o problema de não comparabilidade das escolhas: o observador pode acreditar que está observando duas situações de escolha equivalentes, onde em uma situação o agente escolhe um bem x em vez de y e, em outra, o oposto, no entanto, sob o ponto de vista do agente, as situações de escolhas podem ser entendidas de forma distinta, pois podem ser feitas visando-se intervalos de consumos diferentes, tornando-as incomparáveis caso este fator não seja levado em conta pelo observador externo, que equivocadamente constataria uma inconsistência onde não há. Como ponto relacionado, Sen ainda levanta a questão daquilo que chama de "amor pela variedade", que tornaria "ilegítimo considerar atos individuais de escolhas como as unidades adequadas, ao invés das sequências de escolhas" (Ibid., p. 325). Tais dificuldades minam a operacionalidade do axioma fraco, uma vez que tenderiam a superestimar os alegados casos de irracionalidade, entendida pela abordagem como comportamentos que violam as condições de consistência das escolhas.

Ademais, caso se deseje observar se um determinado consumidor obedece aos ditames do axioma fraco da preferência revelada, “temos que observar as escolhas da pessoa sob infinitas configurações de preço-renda. Em contraste, o número de escolhas reais que podem ser estudadas é extremamente limitado” (SEN, 1973, p. 243). Não apenas é inviável observar as escolhas do consumidor em todas as situações orçamentárias possíveis, mas a quantidade de evidências empíricas realmente coletadas por economistas sobre a validade das condições de consistência para as escolhas dos consumidores é escassa. Por esses dois motivos, Sen reluta em aceitar as condições de consistência interna como hipóteses empíricas que podem ser testadas indiscriminadamente.

3.2 – Dependência de menu

Nas décadas seguintes, Sen estendeu o escopo de sua análise sobre as condições de consistência interna das escolhas ao avaliar as escolhas que dependem do “menu” em que são apresentadas para o tomador de decisões, que surgem quando a avaliação das alternativas ou o modo de decisão que orientam as escolhas varia parametricamente com o conjunto de alternativas disponíveis. Para a teoria de preferência revelada, se x é preferível a y em um conjunto S , espera-se que a relação de preferência se mantenha quando as duas alternativas estão disponíveis em um conjunto T . Para o caso de dependência de menu, entretanto, haveria uma tendência à violação de algumas das propriedades de consistência interna de escolhas. De acordo com Sen (1995, p. 19), assim como os observadores devem formar uma visão das metas, objetivos e valores dos agentes para interpretar suas escolhas, este recurso da observação é bidirecional, isto é, os agentes também têm uma visão da natureza do mundo com base no exame das opções que lhes são oferecidas. Assim, o “menu” que ele enfrenta fornece informações sobre coisas que podem ser diretamente relevantes para a escolha, que de outro modo poderiam passar despercebidas. Particularmente, estes casos muitas vezes podem violar a chamada propriedade alfa, ou condição de Chernoff, a qual estipula que uma alternativa que é escolhida de um conjunto S e pertence

a um o subconjunto T de S também deveria ser escolhida a partir do conjunto T (SEN, 1993, p. 500).

Alguns exemplos fornecidos em *Internal Consistency of Choice* (1993), republicado em *Rationality and Freedom* (2002), ajudam a elucidar a ideia: imagine-se uma situação em que um convidado de uma festa tenha de escolher entre comer a última maçã restante de uma cesta de frutas (opção y) ou se abster de comê-la (opção x), e ele decide se abster (x). Se, em vez disso, a cesta contivesse duas maçãs e ele pudesse escolher entre se abster (x), comer uma maçã (y), ou comer as duas maçãs (z), ele poderia escolher comer uma maçã (y). Embora este comportamento não pareça estranho ou irracional, ele viola o axioma fraco da preferência revelada e a condição de consistência alfa, ao escolher x em um caso e y em outro em que x continuava disponível, meramente devido à introdução de uma alternativa z no segundo caso. A situação reflete meramente as regras de boa educação consideradas pelo agente, as quais seriam mantidas mesmo após reflexão cuidadosa.

Sen (2002, p. 130-131) considera outro exemplo na mesma linha geral, em que supõe a situação de um homem e uma mulher que se conheceram há pouco tempo. No final do dia, o homem convida a mulher a tomar uma xícara de chá. A mulher tem a opção de aceitar o convite para o chá ou voltar para o hotel, e opta por aceitar o convite. Sen supõe agora uma situação alternativa, em que o homem oferece as opções de levá-la para tomar uma xícara de chá ou, se ela preferir, levá-la a algum lugar para consumir cocaína. A mulher, agora, tem três opções: ela pode voltar para o hotel, ela pode ir tomar uma xícara de chá com o homem, ou aceitar consumir cocaína em sua companhia. Dado esse conjunto expandido de opções, a mulher agora opta por voltar para o hotel. Como no exemplo anterior, o comportamento da agente viola a condição alfa. No entanto, seu comportamento não parece estranho quando se analisam as motivações subjacentes. O surgimento da terceira alternativa alterou a avaliação dos méritos relativos das duas alternativas no primeiro cenário, devido ao conhecimento adicional que foi obtido por meio da natureza do "menu" oferecido, o conjunto dentro do qual as escolhas são feitas.

Deste modo, violações das condições de consistência interna podem estar relacionadas a vários tipos diferentes de motivos, facilmente

compreensíveis quando o contexto externo é trazido à tona. Sen os agrupa em três diferentes classes:

i) Escolha posicional: são escolhas de alternativas cujas classificações relativas dependem de suas posições em relação a outras alternativas. Isso foi ilustrado com o caso de não se desejar escolher a última maçã disponível. Da mesma forma, pode haver preferências por “não ser o primeiro a pedir demissão, a quebrar uma linha de piquete ou a quebrar um contrato implícito, ao mesmo tempo em que se deseja fazer estas coisas o mais rápido possível dependendo desta condição” (Ibid., p.130).¹⁰

(ii) Valor epistêmico do menu: o menu oferecido possui valor informacional no modo como o agente vê e classifica os cursos individuais de ação que estão disponíveis para sua escolha, podendo dar novas informações sobre a situação subjacente e, assim, influenciar as escolhas, como no exemplo acima da mulher convidada a tomar um chá que revê sua escolha ao ter o conjunto de alternativas expandido.

(iii) Liberdade para rejeitar: a liberdade que uma pessoa desfruta depende da natureza das alternativas disponíveis para ela. A escolha dos cursos de ação pode ser influenciada pela valorização da liberdade. Por exemplo, “uma pessoa pode escolher ler um determinado jornal quando ela pudesse ler qualquer um que ela escolhesse (ou nenhum), e ainda assim decidir protestar e não ler nenhum quando ela é forçada a ler *aquele* jornal específico e nenhum outro” (p. 255).¹¹ De modo semelhante, jejuar não é simplesmente passar fome, mas sim

¹⁰ “Similarly, there may be a preference for not being the first to quit a job, cross a picket line, or to break an implicit contract, while wanting to get to it as soon as possible subject to that qualification.”

¹¹ “... a person may choose to read a particular newspaper when she could read any one she chooses (or none), and yet decide to protest and read none if she is forced to read *that* particular newspaper and no others.”

passá-la de modo deliberado quando a alternativa de se alimentar bem existe e está disponível (p. 131).

Conquanto os exemplos fornecidos ajudem a ilustrar a ideia de escolhas dependentes de menu, a questão não se resume a que condições de consistência possam ser violadas em circunstâncias particulares, mas que não existe uma maneira "interna" à própria função de escolha de determinar se um padrão de comportamento é ou não consistente. A necessidade de trazer algo "de fora" da função de escolha é o ponto nevrálgico. Para Sen, o indivíduo que escolhe uma maçã desde que não seja a última disponível, ou que tenta obter uma fatia de bolo tão grande quanto possível desde que não seja a maior, não deixa de ser um indivíduo maximizador. A ordem das alternativas com base nas quais ele está maximizando varia com o menu, mas isso não elimina o fato de que para cada menu existe uma ordem com base na qual é executada a maximização. Em outras palavras, a função a ser maximizada teria que ser definida sobre o par (x, S) de resultados e menus, em vez de apenas sobre os resultados x .

Um elemento distintivo importante é a relevância fundamental do ato de escolher, que deve ser colocado em uma posição central na análise do comportamento maximizador. Sen (1997b; 2002) faz a distinção entre as preferências de um agente sobre os "resultados abrangentes" (*comprehensive outcomes*), que incluem o processo de escolha, dos "resultados culminantes" (*culmination outcomes*), que se limitam aos resultados finais da ação. Nesta caracterização, a responsabilidade associada à escolha pode influenciar diretamente a classificação dos resultados finais sobre cestas de consumo, e as funções de escolha e as relações de preferência podem ser parametricamente influenciadas por características específicas do ato de escolher, como a identidade do agente, o menu sobre o qual a escolha é feita e a relação da escolha particular com as normas sociais comportamentais que restringem determinadas ações, o que tem repercussões relevantes para a interseção entre os campos da economia e da ética, que serão analisadas mais detalhadamente no capítulo seguinte.

3.3 – Da abordagem de escolha à abordagem de preferência

As críticas de Amartya Sen à teoria da preferência revelada e seu foco exclusivo na consistência interna das escolhas como critério de racionalidade foram uma constante ao longo de toda sua obra. Para ele, se algumas condições de consistência são *necessárias* para a racionalidade, elas raramente serão *suficientes*, pois haverá sempre a necessidade de um parâmetro externo em relação ao qual as escolhas podem ser avaliadas (SEN, 1995). Conquanto tal parâmetro possa implicar algumas condições internas a serem satisfeitas pela função de escolha, estas condições serão consequências do parâmetro, a partir do qual as escolhas possam ser justificadas. Nesta caracterização, Sen rejeita os fundamentos sobre os quais a teoria de preferência revelada está alicerçada.

Na teoria econômica, esta referência externa é habitualmente invocada através da abordagem da teoria racional baseada nas preferências, as quais estão sujeitas de especificação através de uma função de utilidade a ser maximizada pelo agente. Enquanto Sen concorda com a lógica da ideia de que uma pessoa racional desejaria realizar suas preferências ao máximo possível, dadas as restrições que enfrenta, ele distingue o exercício da maximização do exercício de otimização: uma alternativa é considerada "ótima" se for a melhor possível ou pelo menos tão boa quanto qualquer outra alternativa. Em contraste, uma alternativa é considerada "máxima" se não se julga haver alternativa melhor. Se algum agente está à procura da "melhor" alternativa, ele estaria se engajando em um exercício de otimização, e isso é o que normalmente é assumido em modelos econômicos de comportamento racional. Mas a otimização é um exercício relativamente limitado, sendo, na verdade, um caso especial de maximização. Os dois exercícios coincidem apenas quando as classificações de preferência satisfazem o critério de "completude", de acordo com o qual os elementos de cada par de alternativas podem ser classificados um em relação ao outro (OSMANI, 2019).¹²

¹² A ideia de Sen (1997b, p. 768) de maximização, e sua diferenciação da otimização, guarda paralelos com o conceito de *satisficing* de Herbert Simon (1957), já que ambos não requerem necessariamente a busca daquela que é percebida como a alternativa "ótima", podendo o agente se contentar com a escolha de alternativas que não consideradas como as melhores possíveis devido a limitações cognitivas ou de tempo, ou por possuir preferências incompletas.

Mas, para Sen, não há necessidade lógica das preferências serem completas neste sentido, pois a incompletude pode ser intrínseca à natureza do problema, e impô-la como um axioma seria um artifício restritivo de forma a evitar o problema *a priori*. O mundo real apresenta muitos casos em que é tão difícil escolher entre opções alternativas que se deve simplesmente conceder que não se pode classificá-las *vis-à-vis* às demais. Para ele, a racionalidade deve permitir a incompletude onde ela existe devido à dificuldade inerente de resolver o que podem ser conflitos de valores insolúveis. Sen, portanto, defende a adoção de uma ampla estrutura de maximização que admite classificações incompletas e se posiciona contra o foco exclusivo no caso especial de otimização baseado em classificações completas, conforme aplicado em modelos convencionais de comportamento racional. Mesmo que esta estrutura nem sempre seja capaz de identificar a alternativa “ótima”, ela não precisa ser totalmente ineficaz, pois ainda pode ser capaz de identificar a alternativa “máxima”, para a qual não se sabe haver alternativas melhores e, em muitos casos, isso poderia ser uma base boa o suficiente para fazer escolhas racionais.

Um exemplo que é repetido em muitas de obras de Sen, já presente em *Behaviour and the Concept of Preference* (1973), é uma variação do paradoxo filosófico do asno de Buridan, que não conseguindo se decidir entre dois fardos de feno localizados à mesma distância, morre de fome por ser incapaz de decidir qual seria o melhor. Na teoria de ação racional, interpreta-se este dilema como se o asno fosse indiferente entre os dois montes, mas na interpretação de Sen, “não escolher nada também é uma escolha e, neste caso, isso realmente significava a escolha da fome” (1973, p. 248). Portanto, na história tradicional, o comportamento do asno seria uma instância de irracionalidade, uma vez que sua ação foi contrária a seu presumido objetivo de se alimentar e não morrer de fome, e é fácil concordar que seria melhor escolher um dos montes de feno ao invés de nada. Caso a escolha de algum dos montes de feno fosse feita, poder-se-ia presumir que o asno considerava aquele monte como “não pior” que o outro, ainda que suas preferências fossem incompletas, e aquela seria uma escolha máxima e racional, mas não

ótima, pois seria errado concluir que o asno pensava que o monte escolhido conferiria mais utilidade que o monte alternativo (1981, p. 205).

Tão recentemente quanto 2018, Sen revela manter seu interesse na questão das preferências incompletas, que geram os chamados “conflitos irresolutos”, que são “muito mais interessantes do que problemas cujos conflitos já foram resolvidos, nos quais os teóricos da decisão gostam de se concentrar” (2018, p. 11). Para ele, os conflitos podem permanecer sem solução porque as informações necessárias não estão adequadamente disponíveis, onde não se sabe todas as consequências que advirão de uma escolha em vez de outra, ou também porque os princípios que se chocam parecem ter peso suficiente por si próprios e há uma indecisão genuína sobre qual alternativa escolher, ainda que a natureza das consequências seja conhecida. No entanto, a falha em classificar um par de alternativas não reflete, na presença de incompletude, uma falha de raciocínio do agente, posto que a incapacidade de estabelecer uma classificação “ótima” continua mesmo após uma reflexão racional. A incompletude não deve ser considerada uma razão para paralisia ou inação, uma vez que não impede uma tomada de decisão “máxima”. A incorporação dessa ideia foi de grande importância para Amartya Sen (1984) em contextos como a comparação interpessoal de utilidade, medição de desigualdade, quantificação da pobreza e outros assuntos pelos quais prolificamente se enveredou ao longo de sua obra, possuindo como fio condutor a ideia de que a incompletude pode ser considerada uma virtude a ser defendida, e tentar eliminá-la de antemão “pode apenas levar a uma lógica torturante de soluções inventadas” (OSMANI, 2009).

3.4 – Incerteza

Na maior parte de sua obra sobre a teoria de ação racional, Amartya Sen dá maior atenção à formulação em que o agente escolhe sob condições de certeza. Para ele, entretanto, no que diz respeito à racionalidade, as dificuldades com a abordagem da consistência interna envolvendo decisões sob incerteza não são radicalmente diferentes daquelas situações de escolha sob certeza. No que concerne à teoria de utilidade esperada, no entanto, há

uma dificuldade adicional: o axioma de independência das alternativas irrelevantes, também conhecido como “independência forte”, considerado o mais controverso e contra o qual diversas críticas foram feitas por diferentes autores influentes, como Allais (1953), Machina (1982) e Tversky (1975).

Sen (1985b, p. 118; 2002, p. 235) argumenta que a condição de independência forte é profundamente questionável a partir de três perspectivas: i) sensibilidade psicológica, ii) sensibilidade de agência (sobre quem toma as decisões) e iii) sensibilidade à informação, sendo esta última uma questão que Sen julga como menos explorada nas críticas feitas à teoria da utilidade esperada pelos autores precedentes. De acordo com ele, há uma certa assimetria na teoria, onde o observador externo é capaz de aprender sobre as preferências do agente a partir de suas escolhas, mas o agente é incapaz de utilizar a natureza das loterias de escolhas que enfrenta para aprender sobre a natureza do mundo, o que poderia afetar sua avaliação das consequências e, portanto, das próprias escolhas. Se a possibilidade de aprendizado por parte do tomador de decisões é permitida dentro do modelo, os determinantes da avaliação das consequências e atos podem sofrer mudanças. Sen (2002, p. 236-239) oferece três contraexemplos para ajudar a ilustrar as três perspectivas.

No primeiro caso, o agente chega em casa após um dia de trabalho e verifica sua caixa de correio. Ele calcula que pode ter ganho um prêmio na loteria nacional com a probabilidade p , caso em que encontraria uma carta à sua espera. Se não houvesse carta, ele escolheria fazer algo útil que demanda algum tempo, como pintar a lata de lixo. Em outra ocasião, o agente calcula uma probabilidade de encontrar uma notificação judicial por acidente automobilístico, uma vez que está incerto e é o último dia em que a notificação poderia chegar. Se ele não encontrar nenhuma notificação, gostaria de abrir uma garrafa de champanhe para comemorar, em vez de pintar a lata de lixo. A importância da situação de não chegada da carta depende do que poderia ter acontecido, mas não aconteceu. A mesma situação – de não chegada de nenhuma carta, nem de ganho monetário na loteria, nem de notificação judicial – é interpretada de forma diferente a depender se a expectativa era um ganho em dinheiro ou uma notificação. Embora haja neste caso uma violação do

axioma de independência forte da utilidade esperada, não há, na visão de Sen, violação da racionalidade, mas sim uma sensibilidade psicológica por parte do agente.

No segundo contraexemplo, de sensibilidade de agência, um médico enfrenta o problema de estar em uma área rural remota, diante de duas pessoas gravemente enfermas e com apenas uma unidade do medicamento que pode ajudar a curar cada uma delas. O médico acredita haver 90% de probabilidade de cura caso o medicamento seja administrado ao paciente *A*, e 95% de probabilidade de cura caso administrado a *B*. Diante da necessidade de uma escolha inequívoca entre os dois, o médico decidiria dar o remédio a *B* ((0a; 1b) preferível a (1a; 0b)). Mas se ele tivesse a opção de um sorteio no qual os dois pacientes tivessem chances iguais de receberem a unidade do medicamento ((0,5a; 0,5b) preferível a (0a; 1b)), ele opta por esta alternativa em vez de ter de escolher um paciente específico. Esta violação da independência forte pode se dar devido a algum senso de justiça do médico no tratamento dos pacientes, ou pela aversão do médico a ter de escolher sozinho entre os pacientes *A* e *B*. Isto é a agência da escolha: se o médico tem de nomear um dos pacientes para ser salvo e o outro para ser deixado à morte, isso pode fazer uma diferença de tal ordem que ele opta pela loteria aleatória.

Por fim, no terceiro caso, uma imigrante no Reino Unido encontra-se em dúvida em relação a sua escolha de carreira: se deve se tornar uma advogada de direitos civis ou uma advogada comercial. Dada essa escolha simples, ela estaria inclinada para a prática de direito comercial. Mas ela descobre que, como havia algumas pequenas irregularidades em seus documentos de imigração, ela tem cerca de 50% de chances de ser deportada ao invés de fazer qualquer tipo de prática profissional no Reino Unido. Neste caso, ela decide que, caso não seja deportada, preferirá ser uma advogada de direitos civis. No entanto, tudo no mundo real será exatamente o mesmo se ela não for deportada como seria se a hipótese da deportação não tivesse sido levantada. Ou seja, o fato de ela própria enfrentar a probabilidade de deportação pode lhe dar mais conhecimento da questão de imigração e dos problemas enfrentados pelos imigrantes no Reino Unido. Sua compreensão

do mundo é afetada pela incerteza que ela enfrenta em relação à deportação, ao adquirir maior conhecimento sobre as questões de direito civil e política de imigração do Reino Unido. Deste modo, se a natureza das incertezas enfrentadas afeta o conhecimento de uma pessoa, por sua vez afetando a avaliação dos resultados, haverá violação do axioma de independência das alternativas irrelevantes devido à sensibilidade de informação.

3.5 – Em busca de uma outra interpretação da irracionalidade

Como mostrado ao longo deste capítulo, Sen é cético quanto à ideia da racionalidade como consistência interna das escolhas. Esta interpretação não impõe restrições motivacionais nas escolhas, supondo apenas que elas representam as preferências subjacentes do indivíduo, que podem ser autointeressadas ou altruístas, que “não excluem o santo nem Genghis Khan” (Hahn e Hollis, 1979, p. 4). Ao mesmo tempo, é intensamente restritiva no sentido de que pode julgar como irracional comportamentos perfeitamente alinhados aos objetivos e raciocínios dos agentes em consideração, bastando que seus comportamentos desviem do previsto nos axiomas de consistência pressupostos.

Segundo Sen (1985b, p. 111; 2002, p. 228), o estudo da racionalidade ou irracionalidade deve lidar com a relação entre as escolhas reais e o uso da razão. Neste sentido, existem dois tipos distintos de falhas de racionalidade: no primeiro tipo, uma pessoa pode deixar de fazer o que planejava caso refletisse cuidadosamente sobre suas ações. Esta falha pode surgir de várias causas, como nos comportamentos impulsivos, a fraqueza de vontade, o desleixo, enfim, os casos em que a própria pessoa rejeitaria sua escolha após uma reflexão cuidadosa. Neles há, portanto, uma falha de correspondência entre o raciocínio da pessoa e sua escolha. Sen classifica este caso de “irracionalidade de correspondência”.

Ademais, uma pessoa pode deixar de ser racional devido à natureza limitada do raciocínio de que é capaz, caso em que mesmo refletindo tão cuidadosamente quanto pode sobre uma escolha, não percebe algo significativo que um raciocínio mais aguçado teria revelado, caso classificado

por Sen como “irracionalidade de reflexão”. Enquanto no caso de irracionalidade de correspondência, a pessoa deixa de fazer a escolha “racional” como ela mesma a percebe ou perceberia caso tivesse refletido cuidadosamente sobre o tema, na irracionalidade de reflexão a pessoa falha em perceber que os objetivos que ela deseja perseguir teriam sido melhor atingidos de modos alternativos, o que pode se dar devido a limitações intelectuais e falta de treinamento em problemas de decisão. Sen está ciente de que esta caracterização da irracionalidade está sujeita a algumas ambiguidades, como a questão de onde delimitar as fronteiras entre racionalidade e irracionalidade, que não possuem tanta exatidão como na abordagem de consistência pura das escolhas. Mas, para ele, tais ambiguidades são inerentes ao problema, e as abordagens convencionais apenas tentam evitá-las *a priori*, de tal forma que almejar um teste infalível que funcione em todos os casos tenderia a se distanciar das razões que fazem da racionalidade um conceito importante.

Também vimos que, apesar da oposição de Sen aos axiomas mais austeros da teoria de ação racional, ele não vê problemas com a hipótese de comportamento maximizador, o qual é distinto do exercício de otimização na medida em que não necessita de preferências completas e a eventual consistência de escolhas pode ser uma condição necessária para a perseguição dos objetivos em certos contextos, mas jamais uma condição suficiente a partir da qual se pode inferir a racionalidade da escolha. No entanto, até aqui, não se discutiu a visão de Sen dos postulados motivacionais da teoria da ação racional e, particularmente, a relação entre as preferências e objetivos com as escolhas individuais, assunto sobre o qual Sen também discutiu prolificamente, com implicações para os campos da ética e teoria econômica. Este tema será o foco do próximo capítulo.

4– RACIONALIDADE COMO MAXIMIZAÇÃO DO AUTOINTERESSE

A segunda abordagem da teoria do comportamento racional é aquela que o concebe em termos de uma busca racional do interesse próprio. Esta abordagem possui uma longa história intelectual e, muitas vezes, sua introdução no campo da economia é atribuída a Adam Smith, considerado o fundador do período clássico da disciplina e alguém que, supostamente, compartilhava a ideia de que os indivíduos são motivados incessante e unicamente pelo autointeresse. Sen, assim como outros autores que se dedicaram a estudar a obra de Smith (1776, 1790), é crítico desta visão, uma vez que o autor escocês argumentou extensamente contra o “monismo motivacional” pregado por outras tradições filosóficas e polemistas e apontou que o domínio do autointeresse em algumas esferas de atividades – como “contrato e guerra” – é moderado pela existência de outras motivações e de mecanismos sociais que o controlam (SEN, 1987). No entanto, é certamente verdade que a suposição do *homo economicus* autointeressado em sua forma mais restrita desempenhou um papel importante na caracterização do comportamento racional na teoria econômica neoclássica (FORCE, 2003, p. 7), apesar de diversos esforços para livrá-la deste conceito, como a já mencionada abordagem de preferência revelada.

De certo modo, pode-se argumentar que a abordagem do comportamento racional sob a perspectiva do autointeresse é um caso especial da abordagem sob a perspectiva da consistência interna de escolhas. Se um agente busca realizar seu autointeresse, a teoria exige que o comportamento possua as condições de consistência necessárias para que possa maximizar a função de utilidade subjacente. Por outro lado, uma pessoa pode ser consistente sem necessariamente maximizar seu próprio interesse, uma vez que a função a ser maximizada pode levar a objetivos distintos, sem relação com o bem-estar individual do agente. Deste modo, a consistência interna das escolhas é considerada uma condição necessária, mas não suficiente, para o comportamento racional autointeressado. As duas abordagens, embora sejam parte das teorias da ação racional, são distintas e separáveis, de tal forma que as críticas e alternativas oferecidas por Sen à

abordagem do autointeresse são diferentes daquelas apresentadas no capítulo anterior, com implicações importantes para a economia positiva – como a necessidade de explicações mais robustas para comportamentos no mundo real que desviam do modelo canônico do autointeresse – e normativa – mostrando como o estudo da racionalidade na teoria econômica pode se beneficiar de um contato maior com o campo da ética.

4.1 – Simpatia e comprometimento

Rational Fools, texto originalmente publicado em 1977, “tornou-se parte do folclore da literatura econômica e também filosófica” (OSMANI, 2019, p. 163), seja pelo desenvolvimento de algumas ideias implícitas em *Behavior and the Concept of Preference* (1973), seja pela introdução de novos conceitos que se provaram de longa duração na compreensão de Sen sobre a racionalidade na teoria econômica. Em *Rational Fools*, Sen se dá conta de que o modelo canônico de autointeresse – largamente utilizado na ciência econômica para derivar resultados centrais sobre a eficácia do modelo competitivo de mercado em gerar resultados ótimos sob o ponto de vista de Pareto – vinha sendo gradativamente relaxado para incorporar outras motivações na função de utilidade do agente, não mais se limitando ao mero consumo de uma cesta de bens privados. Nesta nova caracterização, mais bem representada na formalização de Gary Becker (1976), todas as ações podem ser enquadradas dentro do modelo de maximização do bem-estar individual, sendo que “não importa se você é um egoísta obstinado, um altruísta delirante ou um militante de classe consciente, você parecerá sempre estar maximizando sua própria utilidade neste mundo encantado de definições” (SEN, 1977, p. 323).

É contra este artifício, que não permite espaço ao comportamento diverso do (ou contrário ao) autointeresse, que Sen propõe a diferenciação entre simpatia e comprometimento, buscando assim promover uma estrutura mais elaborada das motivações e reflexões que guiam o comportamento racional para além da formulação estreita do *homo economicus*, o qual, de acordo com ele, “está de fato perto de ser um idiota social” (SEN, 1977, 336).

Partindo-se deste contexto, a simpatia¹³ ocorre quando a preocupação com o bem-estar alheio afeta o próprio bem-estar (isto é, o bem-estar daquele que toma decisões). Em outras palavras, ações baseadas na simpatia são motivadas por uma expectativa de que o agente irá derivar bem estar próprio a partir de ações que promovem o bem-estar alheio, e esta expectativa é o motivo de tomá-las. Nas palavras de Pettit (2005, p. 30), elas são realizadas “com um olhar instrumental (*instrumental eye*) para garantir algum benefício pessoal”, e é justamente este caráter instrumental que as qualificam como enquadráveis no modelo tradicional de maximização de uma função de utilidade, necessitando apenas expandir o conteúdo específico da função. Como coloca Becker no prefácio de *Accounting for Tastes*: “Este livro mantém o pressuposto de que os indivíduos se comportam de modo a maximizar a utilidade ao mesmo tempo em que estende a definição das preferências individuais para incluir (...) *amor e simpatia*, e outros comportamentos negligenciados” (1996, p. 4, ênfase adicionada).

Deste modo, Sen chega à conclusão de que o comportamento baseado na simpatia é essencialmente egoísta, no sentido de que é orientado para a satisfação do bem-estar próprio. No entanto, nem todo comportamento que desvia do autointeresse em seu sentido mais restrito se encaixa nesta caracterização, e é para tratar de situações assim que Sen emprega o conceito de *comprometimento* (*commitment*), um dos mais importantes e duradouros em sua obra, cuja ideia já havia começado a ser ventilada no artigo de 1973. Em *Rational Fools*, em que o conceito é pela primeira vez nomeado e aprofundado, há uma certa inexatidão em sua definição, uma vez que é inicialmente definido “em termos de uma pessoa escolhendo uma ação que ela acredita que irá produzir um nível de bem-estar pessoal mais baixo do que uma alternativa que também lhe está disponível” (SEN, 1977, p. 327). No entanto, Sen também apresenta uma definição mais inclusiva, de acordo a qual é admitida a possibilidade de que a escolha realizada coincida com a maximização do bem-estar pessoal, desde que tal maximização não seja a razão motivadora da

¹³ Quando a relação é negativa, isto é, quando se deriva bem-estar a partir do mal-estar alheio, trata-se de um caso de “antipatia”. No entanto, como o mecanismo subjacente é o mesmo, optar-se-á por limitar a terminologia a simplesmente “simpatia”, observando-se que a relação pode ser tanto positiva quanto negativa.

escolha (Ibid., p.327). Deste modo, nesta definição um comportamento baseado em comprometimento seria todo aquele cuja motivação não está fundamentada no bem-estar pessoal que se espera que ele gere, sem, no entanto, demandar-se que a escolha seja necessariamente contrária às preferências individuais. A simples motivação da escolha seria, portanto, suficiente para separar os casos de simpatia dos casos de comprometimento, e é esta definição a que Sen adota mais frequentemente em seus trabalhos posteriores.

Além disso, Sen afirma que o comprometimento está "intimamente associado à moral do indivíduo" (Ibid., p. 329). Embora a ideia de "moral" não seja aprofundada no artigo, percebe-se que ele a concebe como os princípios subjetivos com os quais o indivíduo está comprometido, e como tal, não deve ser entendida em um sentido universalista mais característico do campo da ética. Em vez disso, ele identifica um espaço "entre o egoísmo e os sistemas morais universalizados (como o utilitarismo)" (p. 344) dentro do qual as razões morais que motivam as escolhas baseadas no comprometimento estão localizadas. É neste espaço que grupos intermediários – como classes, raças, sindicatos e comunidade – fornecem a base para muitas ações que envolvem comprometimento. Deve-se notar que Sen não está aqui apresentando uma teoria normativa sobre quais razões podem ser consideradas suficientemente "morais" para formar a base motivacional das escolhas baseadas no comprometimento, mas sim propondo uma teoria positiva sobre como as pessoas fazem certas escolhas independentemente de considerações relacionadas ao bem-estar individual (o que inclui a simpatia).

Outrossim, um outro tema não suficientemente explorado no artigo consiste na possível mistura entre razões oriundas da simpatia e do comprometimento em uma escolha, o que adiciona maior complexidade à análise de Sen. Na formulação original dos conceitos de simpatia e comprometimento, o objetivo de uma escolha reside no incremento do bem-estar individual gerado *ou* em algum senso de dever independente de suas consequências para o bem-estar. Entretanto, pode haver casos "impuros" que não se encaixam em tal dicotomia, pois ficam aquém dos casos de comprometimento "puro", mas também vão além da mera perspectiva de

aumento do bem-estar. Estes casos são exemplificados por um agente que possui um comprometimento não suficientemente forte para lhe dar motivação para realizar uma determinada ação. O agente pode estar motivado a realizar a ação relevante se, além de seu “comprometimento fraco”, antecipar que ela aumentará seu bem-estar e isso, por assim dizer, completa sua motivação a um grau suficiente para induzi-lo a realizá-la. Nesse caso, a regra de comprometimento, juntamente com a antecipação de aumento do bem-estar, fornece razão suficiente para a realização da ação, ao passo que nenhum tomado separadamente seriam suficientes para motivar o indivíduo a agir. Em outras palavras, o agente tem motivos mistos ou “impuros” na medida em que os dois aspectos motivadores da ação podem ser separados, podemos dizer que uma ação é motivada por um grau menor de comprometimento quanto maior for o autointeresse necessário para dar ao agente razão suficiente para realizá-la (SCHEFCZYK e PEACOCK, 2010).

Feita a distinção entre simpatia e comprometimento, é necessário enfatizar a centralidade deste último termo para a obra de Amartya Sen, e em particular para uma perspectiva de racionalidade menos estreita do que a teoria predominante, uma vez que a tendência de igualar todo tipo de comportamento à maximização de alguma função de bem-estar ou utilidade empobrece a teoria e reduz o seu poder preditivo. Recentemente, tem-se retomado o objeto de pesquisa dos antigos antropólogos econômicos com novas metodologias, com as quais, a partir de variados experimentos, atestasse a predominância do comportamento baseado no comprometimento em muitos contextos sociais, com desvios consideráveis do modelo canônico ou de “livro-texto” do autointeresse.¹⁴ Em experimentos realizados em uma série de diferentes sociedades para a análise transcultural do postulado motivacional em contextos como o do “jogo do ultimato” e do “jogo do bem público”,¹⁵ verifica-se um desvio sistemático do resultado esperado pela teoria

¹⁴ Para uma síntese da aplicação do conceito de *commitment* para a explicação de diversos comportamentos que aparentam contrariar os postulados da teoria convencional, ver Del Corral (2015).

¹⁵ No jogo do ultimato, um jogador é dotado de uma quantia em dinheiro. Este jogador tem a tarefa de dividir o dinheiro com um segundo jogador. Uma vez que o primeiro jogador comunique sua decisão, o segundo pode aceitá-la ou rejeitá-la. Se ele aceitar, o dinheiro é dividido conforme a proposta inicial; se rejeitar, ambos os jogadores não recebem nada. Ambos os jogadores sabem de

econômica convencional, sendo que o pressuposto de comportamento autointeressado “racional” – de nunca rejeitar a proposta, por mais baixa que seja, no caso do jogo do ultimato, e de não realizar contribuições privadas para pegar uma “carona grátis” (*free ride*) nas contribuições alheias, no jogo do bem público – raramente é verificado. Ainda, os resultados revelam uma variabilidade comportamental substancial entre as diferentes sociedades, característica esta que é compatível com a ideia de comprometimento (*commitment*) de Amartya Sen, uma vez que as diferenças de regras sobre a organização econômica e sobre a estrutura das interações sociais explicam uma porção substancial da variação comportamental entre as sociedades, havendo assim grandes diferenças no nível de cooperação verificado de acordo com as normas de comportamento esperado de cada sociedade analisada (HENRICH et al. 2005). Deste modo, o ponto básico é que as regras de comprometimento são importantes para caracterizar as demandas da racionalidade e devem ser levadas em consideração para explicar as variações comportamentais entre as diferentes sociedades ou diferentes indivíduos. A admissão do comportamento baseado no comprometimento dentro de uma teoria da racionalidade não apenas ajuda a entender melhor o comportamento real em diferentes circunstâncias sociais, mas também enriquece a própria compreensão conceitual da racionalidade, algo que ficará mais claro na discussão sobre ética e moralidade na seção 4.3.

4.2 – Metas e níveis e “privacidade” do agente econômico racional

O que Sen entende por comprometimento foi reformulado e refinado em trabalhos posteriores, mais notavelmente em *Goals, Commitment and Identity* (1985a). Se em *Rational Fools* a referência era à motivação ou razão das escolhas, no trabalho posterior o termo se inclina para os objetivos ou as metas (*goals*) que os agentes pretendem realizar a partir de suas ações. No artigo,

antemão as consequências do segundo jogador aceitar ou rejeitar a oferta. Já no jogo do bem público, os jogadores escolhem secretamente quanto de uma dada quantia de dinheiro será contribuída para um pote público. O dinheiro total do pote é multiplicado por um fator (maior que um e menor que o número de jogadores N) e esse pagamento de "bem público" é dividido igualmente entre os jogadores. Cada jogador também mantém o dinheiro que não contribuírem.

Sen identifica três características da "privacidade" ("*privateness*")¹⁶ atribuída ao agente racional retratado na teoria econômica convencional, a saber, bem-estar autocentrado (*self-centered welfare*), bem-estar pessoal como objetivo (*self-welfare goal*) e escolha focada em objetivos pessoais (*self-goal choice*).

O primeiro componente da "privacidade", o bem-estar autocentrado, diz respeito a que o bem-estar de uma pessoa depende apenas de seu próprio consumo, não envolvendo qualquer dose de simpatia (e antipatia) para com os outros. Boa parte dos resultados centrais da teoria econômica foram construídos a partir de tal pressuposto, como os conhecidos teoremas fundamentais da economia do bem-estar, que mostram que, sob certas condições, toda alocação de equilíbrio competitivo deve ser ótima no sentido de Pareto e, inversamente, toda alocação ótima de Pareto pode ser sustentada por algum equilíbrio competitivo atingido a partir das dotações iniciais dos agentes. Na estrutura destes teoremas, cada indivíduo escolhe sua cesta de consumo para maximizar seu próprio bem-estar, que por sua vez depende exclusivamente da cesta privada consumida.

Já no segundo componente da "privacidade", o bem-estar pessoal como objetivo (*self-welfare goal*), o único objetivo do agente é maximizar seu próprio bem-estar, mas sem dar importância diretamente ao bem-estar de outras pessoas, o que inclui casos de simpatia, mas exclui a incorporação de outros objetivos, exceto na medida em que influenciam diretamente o próprio bem-estar do tomador de decisões. Deste modo, não há espaço para ações baseadas no comprometimento.

Por fim, o terceiro componente, a escolha focada em objetivos pessoais, refere à situação em que as escolhas de uma pessoa são guiadas imediatamente pela busca de seus próprios objetivos, possibilitando escolhas contrárias ao bem-estar individual e ações de comprometimento, mas excluindo a possibilidade de se restringir a busca pela realização de objetivos próprios em favor de normas impessoais ou de perseguição de objetivos de outras pessoas, exceto na medida em que esses objetivos moldam os próprios objetivos do

¹⁶ Sen (1985, p. 346) utiliza o termo "*privateness*" para se referir ao modo exclusivamente "privado" (e inadequado, em sua visão) com o qual o agente é retratado na teoria de ação racional, isto é, como alguém "despreocupado por completo sobre o restante do mundo".

tomador de decisões. Sen observa que alguns desenvolvimentos da teoria de ação racional permitiram violações do bem-estar autocentrado, o primeiro componente de privacidade, entretanto, as outras duas características – *self-welfare goal* e *self-goal choice* – permanecem firmemente sustentadas na teoria convencional da escolha racional. Ele argumenta, no entanto, que não há necessidade lógica de assumir que todas, ou mesmo alguma, das características de privacidade sejam realizadas para classificar as escolhas como racionais. Ademais, as características são independentes umas das outras, pois a violação de uma delas não acarreta necessariamente a violação das outras duas.

Ao definir os componentes de privacidade, Sen distingue duas instâncias de comprometimento. No primeiro caso, o indivíduo persegue ações que não são motivadas pelo seu próprio bem-estar, mas fazem parte de seu próprio objetivo. Diversos tipos de ações podem se enquadrar nesta categoria, como casos de boicote de consumidores a produtos de países envolvidos em violações de direitos humanos ou danos ambientais, ou lutas contra casos de tortura por considerações éticas, e não utilitárias (devido ao sofrimento que elas causam), situações estas em que se presume que as escolhas são feitas com foco exclusivo na busca dos objetivos dos agentes, quaisquer que sejam eles, como combater a degradação ambiental ou violações de direitos humanos devido a algum senso de dever. No entanto, ele vai além, e discute outra situação em que há a possibilidade de escolhas baseadas no comprometimento que violam os próprios objetivos individuais, nas quais a pessoa se abstém de perseguir seus próprios objetivos para perseguir objetivos alheios. De acordo com Sen (1985a, p. 349), o exemplo mais significativo dessa situação consiste na autoimposição de restrições na busca dos próprios objetivos em favor de regras de conduta específicas, de modo a possibilitar que os outros persigam seus próprios objetivos, mesmo quando tais objetivos não são compartilhados com o tomador de decisões, que restringe seu próprio comportamento ao perceber a interdependência de suas ações. No entanto, este aspecto se provou um tanto quanto controverso, na medida em que a suposição de que um agente escolherá suas ações de modo a perseguir exclusivamente seus próprios objetivos parece intuitivamente plausível. A objeção de Sen é ilustrada

em termos do clássico dilema do prisioneiro, que postula uma situação em que dois prisioneiros podem escolher entre confessar ou não um crime cometido, sendo o jogo desenhado de tal forma que confessar é a estratégia individualmente dominante no sentido de que, em comparação com a outra estratégia (não confessar), produz um retorno individual maior, independentemente da estratégia adotada pelo outro prisioneiro. No entanto, esta estratégia “egoísta” acaba por criar uma situação sub-ótima que poderia ser remediada através de algum tipo de cooperação em que ambos prisioneiros decidissem não confessar. Neste contexto, seria perfeitamente racional se os dois jogadores se afastassem da escolha de estratégias ditadas por seus objetivos individuais, uma vez que percebem que a busca desenfreada de próprios objetivos leva a um resultado que é, para ambos, inferior a algum outro resultado viável. Levantando esse ponto, Sen (1986, p.17), diz que isso se dá através de desvios de escolhas baseadas nos objetivos próprios, que são restringidas em favor de normas sociais que levam em consideração objetivos alheios. Estas normas não necessitam possuir algum valor intrínseco e a conformidade a elas não implica em qualquer mudança no objetivo individual dos prisioneiros de maximizarem seus interesses próprios. No entanto, ambos os jogadores percebem que perseguir seus objetivos de forma desenfreada rende a ambos um nível inferior de bem-estar em comparação com a situação em que agem de acordo com a norma social. Sen argumenta, deste modo, que o comportamento de acordo com as normas é racional, ainda que desvie da escolha baseada em objetivos próprios (*self-goal choice*), pois ele “é em última análise, uma questão social também, e pensar em termos do que ‘nós’ devemos fazer, ou qual deve ser nossa estratégia, pode refletir um senso de identidade que envolve o reconhecimento dos objetivos das outras pessoas e as interdependências mútuas envolvidas” (1987, p. 85). Logo, ao reconhecer tal interdependência, os agentes podem adotar regras de comportamento que sirvam para melhor promover os objetivos de todos os membros da comunidade e, neste cenário, insere-se a longa preocupação de Sen com o campo da ética e suas repercussões na teoria econômica, um assunto que muitas vezes permaneceu negligenciado na teoria econômica moderna.

4.3 – Consequências para uma discussão sobre ética e economia

O escrutínio de Sen sobre a noção de racionalidade como comportamento autointeressado levou com que ele ampliasse o horizonte de análise, chegando à conclusão de que a teoria econômica se beneficiaria enormemente de uma nova aproximação com a ética, da qual se separou a partir da consolidação da Revolução Marginalista e do triunfo da abordagem de “engenharia”, cujo foco está na resolução de problemas essencialmente logísticos a partir de um conjunto de variáveis que são dadas. Sen reconhece que este paradigma gerou contribuições significativas, sobretudo no entendimento das relações de interdependência na economia, como na abordagem de equilíbrio geral capitaneada por Kenneth Arrow e os diversos desenvolvimentos e aprimoramentos posteriores, que incluem a própria aplicação de Sen para estudos sobre a fome e a pobreza.

A base dos argumentos de Sen para os propósitos presentes repousa, no entanto, na visão de que a ciência econômica pode se tornar mais produtiva prestando maior e mais explícita atenção às considerações éticas que moldam o comportamento e os julgamentos humanos, que de certo modo estão relacionadas à ideia de comprometimento, embora os desvios do comportamento baseado no comprometimento também possam vir de outras razões, como a pura força do hábito. Como parte deste projeto, Sen distingue dois tipos de análise: a primeira lida com as especificações e hipóteses de como os indivíduos realmente se comportam, e a segunda com as demandas de racionalidade propriamente ditas, na qual adentram elementos normativos a partir de uma reflexão ética. Com efeito, ele afirma que pode ser menos absurdo argumentar que as pessoas sempre *de fato* maximizam seu autointeresse, do que afirmar que a *racionalidade* deve invariavelmente exigir a maximização do autointeresse (1987, p. 16). Tradicionalmente, os textos tendem a definir a racionalidade em termos da maximização do autointeresse (que satisfaz certos critérios de consistência interna) e, em seguida, identificar o comportamento real como sendo racional no sentido desta definição estreita. Como mostrado nas seções anteriores, Sen não acredita que aproximar o comportamento real com o modelo de autointeresse, como faz Stigler (1981), seja razoável, uma vez que exclui uma gama de ações baseadas em alguma regra de

comprometimento cujos objetivos não residem no interesse ou bem-estar que possam gerar para o agente, ações estas que são potencialmente relevantes mesmo em contextos puramente “econômicos” – como relações laborais, negociações salariais, produtividade industrial e outros contextos não negligenciáveis para o funcionamento da economia, para os quais a hipótese de “egoísmo” tende a levar a previsões insatisfatórias devido à estreiteza com que a racionalidade é entendida nos modelos convencionais (SEN, 1984). Teorias alternativas foram formuladas com o intuito de fornecer maior poder preditivo e acuidade à concepção de agente adotada na ciência econômica, como a teoria de racionalidade limitada e a economia comportamental, com diversas evidências empíricas coletadas a partir de observações do mundo real e em laboratórios (JOLLS et al., 1998).

Entretanto, em *On Ethics and Economics* (1987), Sen pretende questionar a frequente alegação de que o modelo de agente autointeressado, independentemente de quão razoável ele seja como descrição dos agentes reais, não somente é capaz, mas também necessário para se gerar resultados econômicos desejáveis, assumindo, assim, um caráter normativo cujo valor se dá através da métrica de eficiência econômica. Na medida em que a teoria é formulada sobre hipóteses excessivamente restritivas, argumenta-se também que o sucesso de algumas economias de livre mercado, como o Japão, é uma evidência em favor da teoria de que o autointeresse é o propulsor do progresso econômico. No entanto, argumenta Sen, ainda que a avaliação seja limitada à métrica da eficiência econômica, o modelo de livre mercado não fornece evidências das motivações comportamentais subjacentes aos indivíduos, citando o trabalho de Morishima (1982) para apontar que, no caso específico do Japão, há fortes evidências empíricas que sugerem desvios sistemáticos do comportamento egoísta em direção ao comportamento baseado em regras de dever, lealdade e boa vontade – sumarizado na ideia de *ethos* japonês – como elementos imprescindíveis para entender o sucesso econômico do país (reconhecido de modo geral àquela época).

É importante notar, entretanto, que Sen não nega que o autointeresse, no sentido de se tentar fazer o melhor para alcançar o que se deseja em termos do bem-estar individual, faz parte do que se pode definir como

comportamento racional, mas sim adiciona a qualificação de que não se pode julgar como evidência de irracionalidade qualquer afastamento da maximização do autointeresse individual, postura esta que implicaria numa rejeição *a priori* do papel da ética na tomada de decisão no mundo real, o que, para Sen, seria uma proposição absurda, uma vez que nem mesmo o *homo economicus* é totalmente imune à velha questão socrática do modo como devemos viver. Apenas em uma visão moral idiossincrática, como no chamado “egoísmo moral” de Ayn Rand (1959), poder-se-ia renegar completamente reflexões éticas mais amplas em favor da promoção do egoísmo de forma unidirecional.

É contra este foco exclusivo em considerações ligadas ao bem-estar individual gerado pelas ações que Sen rejeita o utilitarismo nas avaliações éticas, uma vez que considera esta filosofia excessivamente restritiva sem razões convincentes. No entanto, Sen não rejeita o consequencialismo por si só, mas apenas sua forma particular assumida pelo utilitarismo, sendo, portanto, também crítico das filosofias deontológicas que assumem certos deveres e regras como restrições comportamentais possuidoras de valor inerente, insensível às consequências geradas, como por exemplo na deontologia libertária de Robert Nozick (1974). No tipo de consequencialismo advogado por Sen, desenvolvido mais claramente em *Consequential Evaluation and Practical Reason* (2000), as ações são julgadas num plano mais amplo, com espaço para a avaliação das escolhas, motivações e processos subjacentes, para além de simplesmente os resultados das escolhas. Seguindo a terminologia utilizada previamente, os resultados abrangentes são considerados com a mesma estima dos resultados culminantes. Mais especificamente, como oposição ao consequencialismo utilitarista, Sen afirma que é importante considerar a posição em que o agente está situado, rejeitando assim a postura assumida pela ética utilitarista de que a avaliação de cada posição deve ser exatamente a mesma ou “imparcial”. Ainda, todos os aspectos das consequências de estados (*state of affairs*) alternativos são potencialmente relevantes em termos da disciplina de avaliação consequencial, de tal forma que seria arbitrário excluir *a priori* da avaliação ética qualquer elemento que não seja o bem-estar ou a utilidade (Ibid., p. 484), chamando atenção para elementos como responsabilidade, liberdade e direitos como essenciais para a

construção de um consequencialismo mais robusto, que serviu como base para o desenvolvimento da chamada abordagem das capacidades desenvolvida por Amartya Sen e outros autores. Com isso, Sen tenta argumentar que o distanciamento da teoria econômica do campo da ética empobreceu o estudo da economia do bem-estar e também enfraqueceu a base de boa parte da economia normativa e positiva sobre o entendimento da racionalidade.

Uma compreensão mais completa dessa questão pode, como em um exemplo dado por Sen (2007a, p. 23-25), ajudar a entender melhor o papel das prioridades ambientais que recomendamos ou seguimos. Para ilustrar, considere nosso senso de responsabilidade em relação ao futuro de outras espécies, não apenas porque — nem apenas na medida em que — a presença dessas espécies melhora nossos próprios padrões de vida. Uma pessoa pode julgar que devemos fazer o que pudermos para garantir a preservação de algumas espécies animais ameaçadas ainda que os padrões de vida não sejam afetados pela presença ou ausência de tais espécies. Se tal raciocínio é permitido dentro dos limites da ética racional, como Sen acredita que deve ser, há implicações para diversas questões práticas, como a caracterização de “desenvolvimento sustentável”, comumente definida pelo requisito de que a próxima geração deve ter "o que for necessário para alcançar um padrão de vida pelo menos tão bom quanto o nosso e cuidar de sua próxima geração de forma semelhante" (SOLOW, 1992, p. 168). Embora tal formulação tenha seus méritos, como o requisito de que os interesses de todas as gerações futuras devam receber atenção por meio de provisões a serem feitas pelas gerações antecessoras, para Sen, ela não incorpora uma visão suficientemente abrangente da humanidade. Em particular, sustentar padrões de vida não é a mesma coisa que sustentar a liberdade das pessoas de ter ou salvaguardar aquilo que valorizam independentemente da utilidade ou bem-estar e que possuem razão para dar importância. Nossa razão para valorizar oportunidades particulares nem sempre precisa estar em serviço da manutenção do padrão de vida ou do bem-estar. Uma reflexão ética nesses moldes pode ser empreendida em quase todos os campos da razão prática, sendo a ilustração com a conduta ambiental apenas um caso particular. Deste modo, pode-se buscar um esclarecimento conceitual da própria ideia de racionalidade, para

além da investigação de sua implicação para a previsão de comportamentos e ações.

5 - A REPERCUSSÃO DA OBRA DE SEN

O trabalho de Amartya Sen sobre o conceito de racionalidade se estendeu por várias décadas, e muitas das ideias ventiladas no início desta trajetória não perderam seu significado e importância para as discussões atuais. Com efeito, as críticas de Sen encontraram novos interlocutores à medida que desenvolvimentos realizados na teoria econômica, como os resultados mais recentes das pesquisas em economia experimental e comportamental, tornaram cada vez mais urgentes reformulações nos fundamentos do conceito de comportamento racional sobre os quais a teoria se apoia. No entanto, as respostas dadas por Sen também foram submetidas a um escrutínio crítico, com alguns autores não tão convencidos sobre as alternativas por ele oferecidas, mesmo quando concordavam com o diagnóstico geral sobre a existência de limitações na teoria de ação racional estabelecida.

Muitas dessas objeções foram exploradas em Peter e Schmid (2007), volume que reúne artigos escritos por diversos economistas e filósofos sobre os assuntos caros à obra de Sen a respeito da racionalidade individual, sob a luz dos desenvolvimentos recentes nas duas disciplinas. Neste capítulo, focar-se-á em dois artigos específicos, de Philip Pettit e Daniel Hausman, uma vez que ambos formularam desafios profundos ao trabalho de Sen, tal como ele próprio reconhece (SEN, 2007b, p. 342).¹⁷ Ainda que Pettit e Hausman simpatizem com o impulso geral da ideia de que o comportamento baseado no comprometimento é uma categoria importante da ação humana que os economistas têm indevidamente negligenciado, eles não endossam a visão de Sen de que este tipo de comportamento não pode ser compatibilizado com a teoria da escolha racional como a conhecemos.

O capítulo de Pettit (2007), embora concorde com a ideia de que ações baseadas no comprometimento necessitam ser mais bem acomodadas dentro

¹⁷ Nos capítulos publicados em *Rationality and Commitment* (2007), editados por Peter e Schmid, a maioria está em conformidade com a elaboração de Sen a respeito da racionalidade, buscando elaborar e estender a abordagem original para outras aplicações. No entanto, como Sen afirma em sua réplica aos artigos apresentados no volume, os capítulos de Pettit e Hausman apresentam maiores divergências tanto nominais quanto substantivas à sua posição, optando-se, portanto, por focar nas críticas dos dois autores para os propósitos presentes.

da teoria de ação racional, preocupa-se com a afirmação mais radical de Sen de que é possível agir contra os próprios objetivos, e que uma teoria sobre a racionalidade não poderia excluir *a priori* casos nos quais os objetivos alheios influenciam as escolhas de um agente além da medida em que eles se inserem nos seus próprios objetivos. Contra esta visão, Pettit argumenta que a característica nomeada por Sen (1985a) como escolha focada em objetivos pessoais (*self-goal choice*) é central para o próprio conceito de ação, de tal forma que comportamentos baseados no comprometimento sempre seriam orientados para os objetivos pessoais do tomador de decisão. Daniel Hausman (2007) também dá ao conceito de ação baseada no comprometimento de Sen uma leitura mais reconciliatória com a teoria da escolha racional. Discutindo interpretações alternativas do conceito de preferência, ele argumenta em favor de uma interpretação menos restritiva em relação ao seu conteúdo. Especificamente, Hausman defende a visão de que as preferências devem ser interpretadas como uma “classificação que considera tudo” (*all-things considered ranking*), o que permitiria uma maior integração entre as próprias preferências e os fatores que influenciam seu desenvolvimento, discordando, desta forma, da visão de Sen de defender uma visão mais heterogênea e compartimentalizada da racionalidade humana.

5.1 – Philip Pettit e a característica de *self-goal choice*

Em seu artigo, Pettit (2005) discute os níveis de “privacidade” introduzidos por Sen em *Goals, Commitment and Identity* (1985a),¹⁸ concentrando-se em dissecar o terceiro nível, de *self-goal choice*, cuja violação, em sua interpretação dos escritos de Sen, implicaria que agentes racionais podem abrir mão de seus próprios objetivos para agir com base nos objetivos dos outros. Pettit (2007, p. 31) introduz uma dupla nomenclatura por meio da qual seria possível distinguir como Sen explicaria o comportamento que não é motivado pela busca do bem-estar pessoal potencial: “comprometimento que modifica o objetivo” (*goal-modifying commitment*) e “comprometimento que substitui o objetivo” (*goal-displacing commitment*).

¹⁸ Conforme afirmamos no capítulo 4, seção 2.

Ambos os tipos questionam a escolha de bem-estar pessoal como objetivo (*self-welfare goal*), mas apenas o segundo é incompatível com a teoria da escolha racional em seu "entendimento mínimo". Segundo Pettit (Ibid., p. 29-30), acreditar na versão mínima da teoria é simplesmente acreditar que as escolhas de alguém são baseadas em seus próprios objetivos; é acreditar no que Sen chama de "*self-goal choice*".

“Quando Sen alega que o comprometimento que substitui o objetivo leva o agente além do controle de seus próprios objetivos, então ele está se posicionando contra nosso senso comum básico sobre a ação. O que a teoria da escolha racional afirma em sua interpretação mínima é que os agentes racionais atuam a partir de uma preocupação em maximizar o resultado esperado de seus objetivos. E isso é precisamente argumentar, como em nossa psicologia do senso comum, que os agentes racionais visam satisfazer ou realizar seus desejos, de acordo com as suas crenças” (PETTIT, 2007, p. 35).¹⁹

Com efeito, Pettit afirma que o comprometimento que modifica o objetivo não é realmente uma violação da característica de *self-goal choice* e, portanto, permanece compatível com teoria da escolha racional posto que os agentes continuam a promover seus objetivos próprios, mesmo que eles não venham a servir o autointeresse ou bem-estar do tomador de decisão. Em sua interpretação, portanto, ações baseadas no comprometimento são sempre orientadas para os objetivos dos tomadores de decisão, os quais por sua vez podem ser sensíveis ao modo como a busca de seus objetivos interage com os objetivos de outras pessoas, tornando-os passíveis de serem modificados por alguma regra de comprometimento que, não obstante, permanecem estritamente confinadas ao objetivo próprio do agente.

Em contraste com o comprometimento de modificação de objetivo, o problema com o comprometimento que substitui o objetivo residiria na ideia de

¹⁹ “When Sen alleges that goal-displacing commitment takes the agent beyond the control of his or her goals, then he is setting himself against our basic common sense about action. What rational choice theory asserts on the minimal interpretation is that rational agents act out of a concern for maximizing the expected realization of their goals. And that is precisely to argue, as in our common-sense psychology, that rational agents aim at satisfying or fulfilling their desires, according to their beliefs.”

renunciar totalmente a escolha do próprio objetivo para adotar os objetivos de outras pessoas. A defesa de Sen de transcender a escolha baseada no objetivo próprio equivaleria, nesta interpretação, a classificar como racionais e inteligíveis as escolhas de agentes que internalizam totalmente os objetivos de outras pessoas, agindo com base em objetivos que não refletem os seus próprios. Entretanto, a objeção de Pettit repousa em uma leitura singular das passagens de Sen sobre a violação da escolha de objetivo próprio e, caso seja vista de outro modo, o argumento de Sen pode ser tornado mais plausível e ser defendido contra as críticas de Pettit e de outros autores que se debruçaram sobre este aspecto da obra de Sen, como Hanisch (2013) e Cudd (2014).

No mesmo volume de Peter e Schmid (2007) anteriormente citado, Sen busca responder e esclarecer sua posição em relação a violações da característica de *self-goal choice*. Em seu entendimento, um agente cuja escolha viola a busca de seus próprios objetivos não a realiza necessariamente de modo a adotar objetivos alheios. O processo se dá primordialmente através do *reconhecimento* dos objetivos de outras pessoas para além da medida em que estes objetivos estão incorporados aos seus próprios objetivos. Em outras palavras, Sen mira uma escolha na qual o agente renuncia a seus próprios objetivos sem substituí-los pelos dos outros. Para exemplificar uma violação da escolha baseada em objetivos próprios (*self-goal choice*), Sen oferece o seguinte exemplo:

“Você está ocupando um assento na janela em uma viagem de avião, com a cortina da janela aberta, quando é solicitado pelo ocupante do assento ao seu lado a fechá-la para que ele possa enxergar melhor a tela do computador, de modo a poder se dedicar totalmente a algum jogo de computador, o qual, no seu modo de ver, é um jogo 'claramente tolo' ('que perda de tempo!'). Você está frustrado por haver tanta ignorância por aí, com tantas pessoas jogando jogos fúteis ao invés de ler os jornais – para se inteirar do que está realmente acontecendo no Iraque ou no Afeganistão, ou na região central de alguma cidade da América. Você decide, no entanto, aquiescer ao pedido do entusiasta do jogo para ajudá-lo a ver a tela

do computador, e você o atende fechando a cortina” (SEN, 2007b, p. 348).²⁰

Neste exemplo, o indivíduo sacrifica seu objetivo de ter uma visão panorâmica do exterior da aeronave ao escolher abaixar a cortina. No entanto, ao executar esta ação, ele não está perseguindo o objetivo do passageiro ao lado de jogar seu jogo de computador, pois embora escolha atender seu pedido e permitir que ele jogue, isso não significa que ele adotou o objetivo alheio como seu próprio objetivo. De fato, fica explícito na formulação do exemplo que ele considera o jogo “claramente tolo”. Violações da característica de *self-goal choice*, deste modo, não envolveriam adotar os objetivos dos outros. No exemplo oferecido, o ocupante do assento da janela pode estar simplesmente seguindo uma norma de conduta que pode ser expressa como “deixe os outros serem” (*let others be*) (SEN, 2007b, 349), o que corresponderia a uma possibilidade que Sen delineou quando introduziu pela primeira vez a ideia de violar a escolha de objetivos próprios em *Goals, Commitment, and Identity* (1985a, p. 348): a conformidade a “regras de conduta” que constituem “restrições autoimpostas à busca de seus próprios objetivos”. Esta autorrestrrição, por sua vez, possibilitaria que os outros persigam seus objetivos, mesmo que estes não sejam compartilhados pelo tomador de decisão. Portanto, as alegações de Sen sobre as violações de escolhas baseadas no objetivo próprio não são tão contraintuitivas ou complexas quanto pensam Pettit e outros críticos (HANISCH, 2013; CUDD, 2014)

²⁰ “You are occupying a window seat in a plane journey, with the window shade up, when you are requested by the occupant of the aisle seat next to you to pull down the shade so that he can see his computer screen better to be able to devote himself fully to playing some computer game, which in your view is a ‘plainly silly’ game (‘what a waste of time!’). You are frustrated that there is so much ignorance around, with so many people playing inane games rather than reading the news—to bone up on what is actually happening in Iraq, or Afghanistan, or for that matter in inner-city America. You decide, nevertheless, to comply with the game-enthusiast’s request to help him see the computer screen, and you oblige him by pulling the shutter down”.

5.2 – Daniel Hausman e as “preferências que consideram todas as coisas”

O artigo de Hausman (2007), por sua vez, tenta integrar o que Sen entende por preferência, simpatia e comprometimento, também buscando, de certa forma, uma abordagem mais conciliatória com as abordagens convencionais. Para isso, argumenta Hausman, as preocupações de Sen seriam melhor atendidas ao abraçar uma única concepção de preferência e enfatizar a necessidade de análise dos múltiplos fatores que determinariam a "preferência" assim concebida, não se limitando a questões relacionadas à utilidade ou ao bem-estar. Para ele, as preferências de um agente consistem em sua avaliação geral dos objetos, com vários fatores importando na classificação das alternativas, tais como desejabilidade, normas sociais, princípios morais, hábitos – em suma, tudo que é relevante para a avaliação. Preferências, portanto, implicariam em classificações que consideram ou tomam em conta “todas as coisas” (*all-things considered ranking*). É em nome da defesa do que considera o uso correto do termo “preferência” na ciência econômica que reside o principal motivo de sua discordância com a análise de Sen.

Sen reconhece que quando os economistas falam de preferências, eles se referem a motivações de todos os tipos, mas ele é cético quanto à tendência frequente de acolher motivações diversas de sentimentos, valores e gostos e de uma pessoa a uma mesma métrica de acordo com a qual todo comportamento pode ser medido. Ele vê essa tendência como uma fusão de diferentes noções de preferência, como uma falha em fazer as distinções necessárias, como está dito em *Rational Fools* (1977) e mantido nos trabalhos posteriores:

“A uma pessoa é atribuída *uma* ordem de preferência e, conforme e quando surge a necessidade, supõe-se que ela reflita seus interesses, represente seu bem-estar, resuma sua ideia do que deve ser feito e descreva suas escolhas e comportamentos reais. Uma ordem de preferência pode fazer todas essas coisas? Uma pessoa assim descrita pode ser ‘racional’ no sentido limitado de não revelar inconsistências em seu comportamento de escolher, mas se ela não

tem uso algum para essas distinções entre conceitos bastante diferentes, ela deve ser um bocado tola. O homem *puramente* econômico está de fato perto de ser um idiota social. A teoria econômica tem estado muito preocupada com esse tolo racional coberto pela glória de sua ordenação *única* de preferência para todos os fins. Para dar espaço aos diferentes conceitos relacionados ao seu comportamento precisamos de uma estrutura mais elaborada.” (SEN, 1977, p. 335-6, grifo no original).²¹

Deste modo, apesar de tanto Hausman quanto Sen concordarem quanto à necessidade de uma abordagem para a teoria da racionalidade que contemple a complexidade motivacional humana, ambos discordam quanto à melhor estratégia para lidar com essa questão. Enquanto Sen busca capturar essa complexidade por meio da limitação do uso do termo preferência a um só sentido, como o de bem-estar ou utilidade individual, que poderia ser contrariada por escolhas que, por exemplo, se baseiam em algum tipo de comprometimento do agente, Hausman advoga a incorporação ao conceito de preferências dos muitos fatores que as influenciariam. As pessoas podem possuir preferências por coisas que vão além dos benefícios esperados, como a adesão a normas sociais ou princípios morais, ou coisas que decorrem do mero hábito.

De acordo com essa visão, a depender do contexto e dos objetivos, a descrição que se pode oferecer dos fatores que influenciam as preferências pode ser mais complicada, uma vez que traz para dentro da economia uma tarefa muitas vezes deliberadamente negligenciada – o estudo dos processos ou raciocínios subjacentes que dão origem à ordenação dos resultados. Tradicionalmente, defende-se que estes assuntos sejam delegados aos psicólogos ou filósofos, enquanto os economistas deveriam se concentrar nos

²¹ “A person is given *one* preference ordering, and as and when the need arises this is supposed to reflect his interests, represent his welfare, summarize his idea of what should be done, and describe his actual choices and behavior. Can one preference ordering do all these things? A person thus described may be ‘rational’ in the limited sense of revealing no inconsistencies in his choice behavior, but if he has no use for these distinctions between quite different concepts, he must be a bit of a fool. The *purely* economic man is indeed close to being a social moron. Economic theory has been much preoccupied with this rational fool decked in the glory of his *one* all-purpose preference ordering. To make room for the different concepts related to his behavior we need a more elaborate structure”.

resultados das escolhas feitas sob as restrições a que os agentes estão sujeitos. Ao rejeitar tal “divisão intelectual de trabalho”, Hausman propõe a necessidade de identificar preferências em seu sentido de “todas as coisas consideradas”, que seria fundamentalmente distinta de sua interpretação como bem-estar esperado.

Interessantemente, Sen (1973, p. 255) aventou uma ideia similar à de “preferências que consideram todas as coisas” em seu artigo de 1973, ao introduzir a ideia de “preferências últimas” (*ultimate preferences*) como uma possível explicação de escolhas que não podem ser facilmente enquadradas em um arcabouço de maximização de bem-estar, como, por exemplo, ações em prol de “considerações de responsabilidade social”. Embora a ideia não tenha sido aprofundada, ele presumivelmente tinha em mente preferências não orientadas para o autointeresse do agente, mas sim preferências “últimas” no sentido de “abrangentes” ou “inclusivas”. Esta interpretação do termo se assemelha à noção de “preferências que consideram todas as coisas” avançada por Daniel Hausman (2005, p.53), que recomenda que as preferências sejam concebidas de forma que englobem todos os interesses de um indivíduo poderia ter.

Se as preferências de um indivíduo são tomadas em sua forma última ou considerando todas as coisas, explicar o comportamento do indivíduo como o resultado de uma escolha com base em suas preferências deixaria a relação de causalidade da abordagem de preferência revelada intacta: cada escolha que uma pessoa faz seria causalmente engendrada por suas preferências, que por sua vez não possuem necessariamente relação com o bem-estar individual. Mas, ao dissolver esse vínculo, a explicação viola a sensibilidade conceitual de Sen (1973, p. 243) em relação ao “sentido usual” do termo preferência. Se uma opção é preferida no sentido de preferência última, não haveria a implicação comum de que esta alternativa torna a pessoa individualmente melhor em termos de bem-estar. Sen, deste modo, não faz mais desenvolvimentos da ideia, e o termo permanece notavelmente ausente em seus trabalhos posteriores sobre a teoria da racionalidade.

De fato, na resposta oferecida às críticas de Hausman em Peter e Schmid (2007), Sen lembra que economistas e filósofos usam o termo

"preferência" para representar muitas coisas diferentes e que a principal diferença entre eles reside em qual dos sentidos do termo é o mais adequado. A princípio, a confusão pode ser resolvida através do reconhecimento explícito dos diferentes sentidos do termo sempre que for utilizado ou ainda através da exigência de que o termo seja restrito a uma concepção única, como, por exemplo, à "classificação que considera todas as coisas" favorecida por Hausman. Deste modo, Sen afirma que a divisão entre ambos é mais linguística que substantiva, uma vez que ele, embora tenha tendido a favorecer o uso do termo "preferência" como bem-estar individual ao longo de sua obra, não argumentou que esse seja o único sentido válido ou coerente ao que os outros autores teriam de se conformar.

5.3 – Outras possíveis objeções à abordagem de Sen

Ademais das críticas específicas lançadas por Pettit e Hausman, Amartya Sen também procurou encarar outras possíveis linhas de críticas a aspectos de sua obra sobre a racionalidade individual que poderiam parecer defeituosos e incompletos para os interlocutores. Um destes possíveis focos de insatisfação se dá na ausência de um critério definitivo para inferir a racionalidade ou irracionalidade das ações, podendo tornar a abordagem de Sen pouco atraente, especialmente para aqueles que preferem que suas teorias e métodos sejam totalmente decisivos e inequívocos. Para Sen (2002, p. 48), de fato, em sua abordagem não há uma proposição de "teste infalível" para saber se uma pessoa é ou não racional, sendo ele um crítico ferrenho de critérios como a consistência interna das escolhas e o comportamento puramente autointeressado, como mostrado em detalhes nos capítulos 3 e 4, respectivamente. Ao invés disso, em sua visão, devemos ser levados a perguntar se as escolhas de uma pessoa são compatíveis com o escrutínio racional que ela poderia empreender em conformidade com seus objetivos e princípios substantivos, e conquanto se possa tentar propor critérios significativos para a aferição da racionalidade em determinadas circunstâncias, tais critérios não seriam capazes de levar a testes de racionalidade definitivos, mesmo quando articulados tão claramente quanto possível.

No entanto, deve-se notar que reconhecer que a falta de um parâmetro objetivo não é visto como um embaraço ou como uma catástrofe para a abordagem, posto que não há grande dificuldade em detectar a irracionalidade de muitas escolhas, como exemplificado pelo exemplo do asno de Buridan que faz uma escolha flagrantemente contra seus próprios objetivos e acaba morrendo pela sua incapacidade de realizar uma reflexão racional. Segundo Sen (1985b, p. 111; 2002, p. 228), o estudo da racionalidade ou da irracionalidade deve lidar com a relação entre as escolhas reais e o uso da razão, podendo haver distintos modos de falhas de racionalidade, como por exemplo devido a uma reflexão insuficiente, ou por comportamentos impulsivos, fraqueza de vontade, desleixo etc. Entretanto, o fato de que em alguns casos seria difícil – ou até mesmo impossível – dizer se as escolhas de uma pessoa são compatíveis com um escrutínio racional e crítico não deveria ser uma surpresa se considerarmos a racionalidade como complexa, ao invés de vê-la como o mero resultado da aplicação mecânica de um conjunto de fórmulas simples. Portanto, Sen está ciente de que sua caracterização da racionalidade está sujeita a algumas ambiguidades, como a questão de onde delimitar as fronteiras entre racionalidade e irracionalidade, as quais não possuem tanta exatidão como na abordagem de consistência pura das escolhas. Mas, para ele, tais ambiguidades são inerentes ao problema, e as abordagens convencionais apenas tentam evitá-las *a priori*, de tal forma que almejar um teste infalível que funcione em todos os casos tenderia a se distanciar das razões que fazem da racionalidade um conceito importante e interessante.

Uma outra fonte de preocupação diz respeito à necessidade de que haja um escrutínio racional constante das ações por parte e seus agentes. Segundo essa linha de possível crítica, a disciplina de reflexão racional pode parecer muito exigente para ser constantemente empreendida a fim de realizar escolhas racionais. Afinal, as pessoas frequentemente escolhem determinadas ações por outras vias. Em nossas escolhas do dia a dia, temos frequentemente que confiar em regras que aprendemos a seguir e também usar nossas percepções imediatas com base em experiências passadas, ainda que a necessidade de reavaliação e revisão esteja sempre presente. Sen (2002, p. 50) reconhece a

pertinência desta linha de crítica à sua abordagem e, como resposta, argumenta que a necessidade de estar em conformidade com o escrutínio fundamentado não é o mesmo que a necessidade de realizar explicitamente tal escrutínio antes de cada ato de escolha. Entretanto, mesmo as avaliações baseadas majoritariamente pelos instintos não podem deixar de confiar, ainda que implicitamente, em uma compreensão racional das conexões entre as ações e suas consequências. Além disso, a questão decisiva é se as escolhas feitas sem uma reflexão cuidadosa sobreviveriam ao escrutínio minucioso caso fosse empreendido.

6 – CONSIDERAÇÕES FINAIS

Procuramos mostrar ao longo desta dissertação que a racionalidade é interpretada por Amartya Sen como a disciplina de submeter as próprias escolhas – bem como os objetivos, os valores e as prioridades – a um escrutínio racional, e não como uma fórmula pré-estabelecida ou uma doutrina.

Na introdução à dissertação, procuramos chamar atenção para a centralidade da discussão em torno da racionalidade na obra de Sen, ao lado de teorias alternativas que, como ele, mas de diferentes maneiras buscaram contestar a teoria convencional da ação racional, como a teoria da racionalidade limitada e a economia comportamental.

No capítulo 2, procuramos apresentar brevemente os principais elementos da teoria convencional da ação racional, que foi consolidada a partir da revolução marginalista e permanece dominante na economia até os dias atuais, estando presente nos principais manuais de teoria econômica adotados ao redor do mundo. Mais especificamente, a teoria de ação racional encerra duas características que, embora conectadas, são distintas: a definição da racionalidade como a consistência interna das escolhas e a compreensão que a iguala ao comportamento autointeressado.

No capítulo 3, mostramos as principais críticas de Amartya Sen à primeira abordagem e aos critérios de consistência interna das escolhas adotados, principalmente, pela abordagem de preferência revelada, que procura avaliar a racionalidade dos agentes através de um método “empírico”, sem recorrer a elementos que não podem ser diretamente observáveis por meio das escolhas efetivamente realizadas. Sen é cético quanto a essa visão, e acredita que os agentes não podem ser tratados como insensíveis aos “menus” por meio dos quais as alternativas lhes são oferecidas. As preferências nem sempre são “completas”, de tal forma que avaliar a racionalidade ou irracionalidade através da pura consistência das escolhas levaria a equívocos e confusões e não ajudaria a formular uma visão mais robusta e compreensiva do papel da racionalidade na teoria econômica.

No capítulo 4, buscamos mostrar como Amartya Sen desafiou o *status* inigualável do autointeresse como atributo definidor do comportamento racional. Apresentamos a ideia de comprometimento (*commitment*), um dos conceitos mais importantes da obra de Sen no que diz respeito à racionalidade individual, que fornece uma alternativa ao foco exclusivo na busca da utilidade ou do bem-estar individual como requisitos orientadores e incontornáveis da racionalidade, ignorando completamente outras motivações para agir. Com efeito, a abordagem que identifica a ação racional àquela orientada pela busca do autointeresse ignora ou repudia a capacidade mais profunda do ser humano que nos distingue, de muitas maneiras diferentes, do resto do reino animal, a saber, nossa capacidade de raciocinar e realizar escolhas morais.

Por fim, no capítulo 5, mostramos algumas das principais ressalvas à abordagem de Sen encontradas na crescente literatura sobre sua obra, como o questionamento de Phillip Pettit à possibilidade de violação da característica de escolhas baseadas em objetivos próprios (*self-goal choice*) e, também, a discordância de Daniel Hausman quanto à própria definição do conceito de preferência. Mostramos que Sen buscou responder a estes e a outros possíveis questionamentos, deixando claro que em sua obra não procura definir a racionalidade em termos de algum modelo fechado e com regras ou condições imutáveis como, por exemplo, satisfazer alguns axiomas de consistência interna das escolhas ou estar em conformidade com a busca do autointeresse ou, ainda, ser alguma variante de comportamento maximizador. Ao invés disso, a racionalidade é vista por ele em termos muito mais gerais, como uma disciplina de submeter as próprias escolhas às exigências da razão (2002, p. 4), o que pode, à primeira vista, parecer uma abordagem simples ou frívola, mas que possui, entretanto, implicações de longo alcance.²² Devemos nos questionar se nossas ações são realmente racionais e, em particular, se sobreviveriam a uma reflexão mais cuidadosa, à luz do conhecimento disponível e também do diálogo, quando necessário (2007b, p. 340). Deste modo, poderíamos não só avaliar as nossas ações com base nos nossos

²² “In the understanding of the discipline of rational choice that I have been trying to advance over several decades, rationality of choice is primarily a matter of basing—explicitly or by implication—our volitional choices on sustainable reasoning. The discipline of rational choice, I submit, is foundationally connected with bringing our choices into conformity with the scrutiny of reason.” (SEN, 2007b, p. 340).

objetivos e valores subjacentes, mas também avaliar a razoabilidade destes objetivos e valores em si próprios.

O primeiro e mais direto uso da racionalidade, pode-se argumentar, deve ser normativo: queremos pensar e agir com sabedoria e sensatez, em vez de estúpida ou impulsivamente. Se a compreensão da racionalidade está firmemente ligada ao uso sistemático da razão, o uso normativo da racionalidade é facilmente colocado no centro do palco. Em segundo lugar, o uso de "escolha racional" na teoria econômica e em disciplinas relacionadas é, muitas vezes, indireto, particularmente como um método de previsão do comportamento real: primeiro, caracterizando o comportamento racional e, em seguida, assumindo que o comportamento real coincidirá com o comportamento racional, ou ao menos se aproximará dele. Amartya Sen possui contribuições importantes para ambos os usos, que ele julga não serem adequadamente tratados na teoria da racionalidade predominante, uma vez que o objeto da teoria econômica é muitas vezes reduzido aos problemas puramente logísticos, de "engenharia", negligenciando-se o papel da ética. Além disso, o postulado do autointeresse não é capaz de gerar previsões confiáveis em muitos contextos. Deste modo, ver a racionalidade como fundamentada num escrutínio racional tem implicações de longo alcance, levando a compreender as escolhas em sua complexidade, precisamente por causa do amplo alcance da razão, que não pode ser capturado por axiomas estabelecidos *a priori* ou por critérios excessivamente estreitos.

REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- ALCHIAN, Armen. Uncertainty, Evolution, and Economic Theory. *Journal of Political Economy*, 58(3): 211–221, 1950.
- ALLAIS, M. Le Comportement de l'Homme Rational devant le Risque: Critique de Postulates et Axiomes de l'Ecole Américaine. *Econometrica*, 21: 503-546, 1953.
- ARROW, K. J. *Social Choice and Individual Values*. 2^a ed. John Wiley & Sons, 1963.
- ARROW, K. J. The Theory of Risk Aversion. K. J. Arrow (Ed), *Essays in the Theory of Risk Bearing*. Amsterdam: North-Holland, 1971.
- ARROW, K. J.; Hahn, F. H. *General Competitive Analysis*. Holden-Day, Inc., San Francisco, 1971.
- ARROW, K. J. Preface. Em K. J. ARROW et al. (Eds.), *The Rational Foundations of Economic Behavior. Proceedings of the IEA Conference held in Turin, Italy*. New York: St. Martin's Press, 13-17, 1996.
- BECKER, Gary. *The Economic Approach to Human Behavior*. Chicago and London: The University of Chicago Press, 1976.
- BECKER, Gary. *Accounting for Tastes*. Cambridge, Mass., and London: Harvard University Press, 1996.
- BELTRAME, Bruno; MATTOS, Laura Valladão. As críticas de Amartya Sen à teoria da escolha social de Kenneth Arrow. *Nova Economia* 27(1): 65-88, 2017.
- CHERNOFF, H. Rational Selection of Decision Functions. *Economica*, 22: 423-443, 1954.
- CUDD, Ann E. Commitment as Motivation: Amartya Sen's Theory of Agency and the Explanation of Behaviour. *Economics and Philosophy*, 30(1): 35–56, 2014.
- Del CORRAL, M. Why do people keep their promises? An overview of strategic commitment. *Cuadernos de Economía*, 34(65): 237-259, 2015.
- EDGEWORTH, Francis. *Mathematical Psychics: An Essay on the Application of Mathematics to the Moral Sciences*, London: C. Kegan Paul & Co., 1881.
- FOKA-KAVALIERAKI, Y.; HATZIS, A. N. Rational After All: Toward an Improved Theory of Rationality in Economics. *Revue de Philosophie Économique*, 12(1): 3-51, 2011.
- FONSECA, E. Gianetti. *Vícios Privados, Benefícios Públicos?* São Paulo: Companhia das Letras, 1993.
- FORCE, Pierre. *Self-Interest before Adam Smith: A Genealogy of Economic Science*. Cambridge: Cambridge University Press, 2003.
- FRIEDMAN, Milton; SAVAGE, Leonard. The Utility Analysis of Choices Involving Risk. *Journal of Political Economy* 56: 279–304, 1948.
- FRIEDMAN, Milton. The Methodology of Positive Economics. Em M. Friedman (Ed.), *Essays in Positive Economics*. Chicago and London: The University of Chicago Press, 1953.
- HAHN, F.; HOLLIS, M. *Philosophy and Economic Theory*, Oxford: University Press, 1979.

- HANISCH, Christoph. Negative Goals and Identity: Revisiting Sen's Critique of Homo Economicus. *Rationality, Markets and Morals*, 4: 157–172, 2013.
- HARGREAVES HEAP, S.; HOLLIS, M.; LYONS, B.; SUGDEN, R.; WEALE, A. *The Theory of Choice: A Critical Guide*. Blackwell, Oxford, UK, 1992.
- HARGREAVES HEAP, S. Economic Rationality. Em J. B. DAVIS et al. (Eds.), *The Elgar Companion to Economics and Philosophy*: 40-44. Northampton, MA: Edward Elgar, 2004
- HAUSMAN, Daniel M. Sympathy, Commitment, and Preference. *Economics and Philosophy* 21(1): 33–50, 2005.
- HAUSMAN, Daniel M. Construing Sen on Commitment. Em F. PETER e H. B. SCHMID (Eds.), *Rationality and Commitment*: 49-69. Oxford University Press, 2007.
- HENRICH, J. et al. "Economic Man" in cross-cultural perspective: Behavioral experiments in 15 small-scale societies. *Behavioral and Brain Science*, 28: 795-855, 2005.
- HICKS J. R.; ALLEN, R. G. D. A Reconsideration of the Theory of Value, Part 1, *Economica, New Series*, 1: 52-76, 1934.
- HINDMOOR, A. *Rational Choice*. Hampshire, Palgrave Macmillan, 2006
- HOUTHAKKER, H. S. Revealed Preference and the Utility Function. *Economica*, 17(66): 159, 1950.
- JOLLS, Christine; SUNSTEIN, Cass; THALER, Richard. A Behavioral Approach to Law and Economics. *Stanford Law Review*, 50(5): 1471-1550, 1998.
- KAHNEMAN, Daniel; TVESRKY, Amos. Prospect Theory: An Analysis of Decision under Risk, *Econometrica*, 47: 263-291, 1979.
- KHALIL, E. L. Sentimental fools: a critique of Amartya Sen's notion of commitment. *Journal of Economic Behavior & Organization*, 40(4): 373–386, 1999.
- KNIGHT, Frank H. *Risk, Uncertainty and Profit*. Chicago: University of Chicago Press, 1971 [1921].
- LAGUEUX, Maurice. The Rationality Principle and Classical Economics. Em *Congress of History of Economics Society*. Chalderston, SC: College of Chalderston, 1997.
- LITTLE, I. M. D. A Reformulation of the Theory of Consumer's Behaviour, *Oxford Economic Papers*, 1(1): 90-99, 1949.
- MACHINA, M. Expected Utility Analysis without the Independence Axiom. *Econometrica*, 50: 277-323, 1982.
- MAUSS, Marcel. Essai sur le don: Forme et raison de l'échange dans les sociétés archaïques, *L'année sociologique*: 31-186, 1925.
- MISES, Ludwig von. *Human Action: A Treatise on Economics*. Indianapolis, IN: Liberty Fund, 2010 [1949].
- MORISHIMA, Mishio. *Why has Japan "succeeded"? Western technology Japanese ethos*. Cambridge University Press, 1982.

- NOZICK, R. *Anarchy, State and Utopia*. Oxford: Blackwell, 1974.
- OSMANI, S. R. The Sen System of Social Evaluation. Em K. Basu e R. Kanbur (Eds.), *Arguments for a Better World: Essays in Honour of Amartya Sen. (Vol. 1: Ethics, Welfare and Measurement)*: 15-34. Oxford University Press, 2009.
- OSMANI, S. R. Rationality, Behavioural Economics and Amartya Sen. *Journal of Human Development and Capabilities*, 20(2): 162-180, 2019.
- OVER, D. Rationality and the normative/descriptive distinction. Em D. J. KOEHLER e N. HARVEY (Eds.), *Blackwell handbook of judgment and decision making*. Blackwell Publishing: 3–18, 2004.
- PARETO, Vilfredo. *Manuel d'Economie Politique, Œuvres complètes, vol. 7*. Genève: Librairie Droz, 1909.
- PEACOCK, Mark. *Amartya Sen and Rational Choice: The concept of commitment*. London, England: Routledge, 2019.
- PETER, Fabienne; SCHMID, Hans Bernhard. *Rationality and Commitment*. Oxford University Press, 2007.
- PETTIT, Philip. Construing Sen on Commitment. *Economics and Philosophy* 21(1): 15–32, 2005.
- PETTIT, Philip. Construing Sen on Commitment. Em F. PETER e H. B. SCHMID (Eds.), *Rationality and Commitment*: 28-48. Oxford University Press, 2007.
- RAND, Ayn. A Defense of Ethical Egoism. Em A. RAYND. *Atlas Shrugged*, New York: New American Library: 79-85, 1959.
- ROBBINS, L. *An essay on the Nature and Significance of Economic Science*, 2ª Ed. London; Macmillan, 1935.
- SAMUELSON, Paul. A Note on the Pure Theory of Consumer's Behaviour, *Economica*, 5: 61–71, 1938.
- SAMUELSON, Paul. Consumption Theorems in Terms of Overcompensation rather than Indifference Comparisons, *Economica*: 20: 1–9, 1953.
- SAVAGE, L.J. *The Foundations of Statistics*. New York: Wiley, 1954.
- SCHEFCYK, Michael; PEACOCK, M. S. Altruism as a Thick Concept. *Economics and Philosophy* 26(2): 165–187, 2010.
- SEN, Amartya. Behaviour and the Concept of Preference. *Economica*, 40(159): 241–259, 1973.
- SEN, Amartya. Rational Fools: A Critique of the Behavioural Foundations of Economic Theory. *Philosophy and Public Affairs*, 6(4): 317–344, 1977.
- SEN, Amartya. Goals, Commitment, and Identity. *Journal of Law, Economics, and Organization*, 1(2): 341–355, 1985a.
- SEN, Amartya. Rationality and Uncertainty. *Theory and Decision*, 18(2): 109– 127, 1985b.

SEN, Amartya. Prediction and economic theory, *Proceedings of the Royal Society of London, Series A, Mathematical and Physical Sciences*, 407 (1832): 3-22, 1986.

SEN, Amartya. *On ethics and economics*. Oxford: Clarendon Press, 1987.

SEN, Amartya. Internal Consistency of Choice. *Econometrica*, 61(3): 495–521. [Reprinted in Sen, 2002, Chapter Three: 121–157], 1993.

SEN, Amartya. Is the Idea of Purely Internal Consistency of Choice Bizarre? Em J. E. J. ALTHAM e R. HARRISON (Eds.), *World, Mind, and Ethics: Essays on the Ethical Philosophy of Bernard Williams*. Cambridge: Cambridge University Press: 19-31, 1995.

SEN, Amartya. *Resources, Values and Development*. Oxford: Blackwell, and Cambridge, Mass.: Harvard University Press, 1997a.

SEN, Amartya. Maximization and the Act of Choice. *Econometrica*, 65(4): 745-79. [Reprinted in Sen 2002a, Chapter Four: 158–205], 1997b.

SEN, Amartya. *Development as Freedom*, Oxford: Oxford University Press, 1999a.

SEN, Amartya. *Sobre ética e economia*. São Paulo: Companhia das letras, 1999b.

SEN, Amartya. Consequential Evaluation and Practical Reason, *Journal of Philosophy*, 97: 477–502, 2000.

SEN, Amartya. *Rationality and Freedom*. Cambridge, Mass., and London: The Belknap Press of Harvard University Press, 2002.

SEN, Amartya. Why exactly is commitment important for rationality? *Economics and Philosophy*, 21(1): p.5-14, 2005.

SEN, Amartya. Why exactly is commitment important for rationality? Em F. PETER e H. B. SCHMID (Eds.), *Rationality and Commitment*. Oxford University Press: 17-27, 2007a.

SEN, Amartya. Rational Choice: Discipline, Brand Name, and Substance. Em F. PETER e H. B. SCHMID (Eds.), *Rationality and Commitment*. Oxford University Press: 339-361, 2007b.

SEN, Amartya. *Collective Choice and Social Welfare: An Expanded Edition*, Cambridge, Massachusetts: Harvard University Press, 2017.

SEN, Amartya. The Importance of Incompleteness. *International Journal of Economic Theory*, 14: 9–20, 2018.

SHIONOYA, Yuichi. *The German Historical School: The Historical and Ethical Approach to Economics*. London: Routledge, 2001.

SIMON, Herbert A. A Behavioral Model of Rational Choice. *Quarterly Journal of Economics*, 69: 99-118, 1955.

SIMON, Herbert A. *Models of Man*. New York: Wiley, 1957.

SIMON, Herbert A. Bounded Rationality. Em J. EATWELL, M. MILGATE e P. NEWMAN (Eds.), *Utility and Probability*. London; Macmillan, 1990.

SMITH, Adam. *An inquiry into the nature and causes of the wealth of nations*. R. H. CAMPBELL, A. S. SKINNER e W. B. TODD (Eds.), Indianapolis: Liberty Fund, 1981 [1776].

- SMITH, Adam. *The theory of moral sentiments*. D. D. RAPHAEL e A. L. MACFIE (Eds.), Indianapolis: Liberty Fund, 1982 [1759].
- SOLOW, Robert. *An Almost Practical Step Toward Sustainability*. Washington, D.C.: Resources for the Future, 1992.
- STIGLER, George; BECKER, Gary. De gustibus non est disputandum. *The American Economic Review*, 67(2): 76-90, 1977.
- STIGLER, George. Economics or ethics? Em S. MCMUFFIN (Ed.), *Tanner Lectures on Human Values*, vol. II. Cambridge: University Press, 1981.
- THALER, R. Toward a Positive Theory of Consumer Choice. *Journal of Economic Behavior and Organization*, 1: 39-60, 1980.
- TSEBELIS, George. *Nested Games: Rational Choice in Comparative Politics*. California Series on Social Choice and Political Economy, Volume 18. University of California Press, 1991.
- TVERSKY, A. A Critique of Expected Utility Theory: Descriptive and Normative Considerations, *Erkenntnis*, 9: 163-173, 1975.
- VANBERG, V. On the Economics of Moral Preferences. *American Journal of Economics and Sociology*, 67(4), 605–628, 2008.
- VEBLEN, Thorstein. Why Is Economics Not an Evolutionary Science? *Quarterly Journal of Economics*, 12: 373-397, 1898.
- Von NEUMANN, J.; MORGENSTERN, O. *Theory of games and economic behavior*, 2^a Ed. Princeton, NJ: Princeton University Press, 1947.
- WALSH, Vivian. Rationality as Self-Interest versus Rationality as Present Aims. *The American Economic Review. Papers and Proceedings of the Hundred and Sixth Annual Meeting of the American Economic Association*, 84(2): 401-405, 1994.
- ZOUBOULAKIS, M. *The Varieties of Economic Rationality: From Adam Smith to Contemporary Behavioural and Evolutionary Economics*. London: Routledge, 2014.