

UNIVERSIDADE FEDERAL DO RIO GRANDE DO SUL  
FACULDADE DE CIÊNCIAS ECONÔMICAS  
PROGRAMA DE PÓS-GRADUAÇÃO EM ECONOMIA

ENSAIOS EM TEORIA MICROECONÔMICA  
Livre Arbítrio, Autocontrole e Responsabilidade Moral

Márcio Souza de Vargas

Porto Alegre

2006

# **Livros Grátis**

<http://www.livrosgratis.com.br>

Milhares de livros grátis para download.

UNIVERSIDADE FEDERAL DO RIO GRANDE DO SUL  
FACULDADE DE CIÊNCIAS ECONÔMICAS  
PROGRAMA DE PÓS-GRADUAÇÃO EM ECONOMIA

ENSAIOS EM TEORIA MICROECONÔMICA  
Livre Arbítrio, Autocontrole e Responsabilidade Moral

Márcio Souza de Vargas

Orientador: Flávio Vasconcelos Comim

Dissertação submetida ao programa de Pós-Graduação em Economia da Faculdade de Ciências Econômicas da UFRGS, como quesito parcial para obtenção do grau de Mestre em Economia.

Porto Alegre

2006

DADOS INTERNACIONAIS DE CATALOGAÇÃO NA PUBLICAÇÃO (CIP)  
Responsável: Biblioteca Gládis W. do Amaral, Faculdade de Ciências Econômicas da  
UFRGS

V297e

Vargas, Márcio Souza de

Ensaio em teoria microeconômica : livre arbítrio, autocontrole e  
responsabilidade moral / Márcio Souza de Vargas. – Porto Alegre, 2006.  
84 f. : il.

Orientador: Flávio Vasconcelos Comim.

Dissertação (Mestrado em Economia) - Universidade Federal do Rio  
Grande do Sul, Faculdade de Ciências Econômicas, Programa de Pós-  
Graduação em Economia, Porto Alegre, 2006.

1. Escolha : Teoria econômica. 2. Comportamento do consumidor.  
I. Comim, Flávio Vasconcelos. II. Universidade Federal do Rio Grande do  
Sul. Faculdade de Ciências Econômicas. Programa de Pós-Graduação em  
Economia. III. Título.

CDU 330.116.1  
338.52

ENSAIOS EM TEORIA MICROECONÔMICA  
Livre Arbítrio, Autocontrole e Responsabilidade Moral

Márcio Souza de Vargas

Dissertação submetida ao programa de Pós-Graduação em Economia da Faculdade de Ciências Econômicas da UFRGS, como quesito parcial para obtenção do grau de Mestre em Economia.

Aprovada em: Porto Alegre, \_\_\_\_ de \_\_\_\_ de 2007.

---

Prof. Dr. Flávio Vasconcelos Comim  
UFRGS

---

Prof. Dr. Sérgio Marley Modesto Monteiro  
UFRGS

---

Prof. Dr. Gentil Corazza  
UFRGS

---

Prof. Dr. Eduardo Ribas Santos  
UFRGS

À minha família

## AGRADECIMENTOS

À Universidade Federal do Rio Grande do Sul e ao Programa de Pós-Graduação em Economia da Faculdade de Ciência Econômicas pela generosa oportunidade que me concederam de aperfeiçoar meus conhecimentos.

Aos professores dessa honrada instituição com os quais tive a oportunidade de estar e estudar ao longo desses anos e que muito contribuíram para meu desenvolvimento como pesquisador e pessoa.

Às funcionárias da Secretaria do Programa de Pós-Graduação em Economia, que com sua boa-vontade e presteza sempre conseguiram realizar muito mais do que lhes era pedido e sem o qual a realização do curso seria certamente mais difícil.

Ao CNPQ, que financiou parte dos meus estudos.

Em especial ao meu orientador, Professor Dr. Flávio Vasconcelos Comim, que nunca deixou de acreditar que eu conseguiria concluir esse trabalho.

## RESUMO

Esta dissertação constitui-se de três ensaios. O primeiro trata da impossibilidade de existência do livre arbítrio dentro e fora da Teoria Econômica Utilitarista. O segundo aborda a questão da inconsistência temporal (i.e. quando a ação empreendida presentemente pelo agente não é coerente com a decisão tomada anteriormente por ele) sem que para tanto se recorra às noções de autocontrole e força de vontade. O terceiro trata da possibilidade de responsabilidade moral na ausência de livre arbítrio e autocontrole/ força de vontade.

Palavras-chave: Livre arbítrio, autocontrole, força de vontade, responsabilidade moral.



## ABSTRACT

This dissertation contains three essays. The first one regards the impossibility of free will in and out of Economic Theory. The second one discusses the question of temporal inconsistency (i.e. when the agent's present action isn't coherent with his prior decision) without recur to the notions of self-control and willpower. The third one is concerned with the possibility of moral responsibility in absence of freewill and self-control/ willpower.

Keywords: Free will, self-control, willpower, moral responsibility.

## LISTA DE ILUSTRAÇÕES

FIGURA 1 – Inconsistência temporal em uma dieta de emagrecimento.....	52
FIGURA 2 – Inconsistência temporal decorrente da decisão de se manter a dieta de emagrecimento após a primeira falha .....	54

## SUMÁRIO

1. INTRODUÇÃO.....	11
2. ENSAIO I – DA IMPOSSIBILIDADE DE EXISTÊNCIA DO LIVRE ARBÍTRIO.....	13
2.1 LIVRE ARBÍTRIO.....	14
2.2 A ESTRUTURA BÁSICA DA TEORIA ECONÔMICA UTILITARISTA DA ESCOLHA.....	15
2.3 INEXISTÊNCIA E IMPOSSIBILIDADE DO LIVRE ARBÍTRIO (NO SENTIDO <i>LIBERTARIANIST</i> ) DENTRO E FORA DA TEORIA ECONÔMICA UTILITARISTA.....	20
2.4 DE ONDE VEM A SENSAÇÃO DE QUE POSSUÍMOS LIVRE ARBÍTRIO?.....	27
3. ENSAIO II – DA CRENÇA NO AUTOCONTROLE À INCONSISTÊNCIA TEMPORAL.....	30
3.1 REVISÃO BIBLIOGRÁFICA.....	34
3.2 EXPLICANDO INCONSISTÊNCIA TEMPORAL SEM SE RECORRER À HIPÓTESE DE EXISTÊNCIA DE AUTOCONTROLE E FORÇA DE VONTADE.....	44
3.3 CONSIDERAÇÕES FINAIS.....	58
4. CONCLUSÃO/ENSAIO III – RESPONSABILIDADE MORAL E TEORIA ECONÔMICA UTILITARISTA.....	62
REFERÊNCIAS.....	70
APÊNDICE – UTILIDADE MARGINAL DECRESCENTE.....	78

## 1. INTRODUÇÃO

A teoria econômica utilitarista (ou marginalista) tem se mostrado um empreendimento intelectual de grande envergadura, pelo menos no que diz respeito ao volume de trabalhos gerados. Um gigantesco edifício que ao longo das últimas décadas cresceu sem parar, ultrapassando inclusive suas fronteiras iniciais e se lançando em áreas até então exclusivas de outras ciências sociais. Por trás disso tudo, ou sustentando isso tudo, está um único e reduzido conjunto de suposições e hipóteses, os quais os economistas têm se preocupado muito pouco em estudar, contudo.

Nesse sentido, o objetivo desse trabalho é exatamente explorar os fundamentos da teoria econômica utilitarista com vistas a esclarecer algumas questões e constatar o que de fato eles suportam.

Para tanto, nos propomos a investigar três questões aparentemente sem relação alguma com o foco tradicional da Economia – qual seja, a alocação de recursos escassos entre fins concorrentes – mas sobre os quais os economistas parecem possuir opinião formada: livre arbítrio, autocontrole e responsabilidade moral.

No primeiro ensaio, mostramos que a teoria econômica utilitarista é tão determinista quanto qualquer outra teoria do comportamento humano, sugerindo não apenas a inexistência do livre arbítrio como também sua impossibilidade.

No segundo ensaio, nos lançamos a questão da inconsistência temporal com vistas a explicá-la sem que precisemos recorrer às noções imprecisas mas usuais de autocontrole e força de vontade – ao contrário do que tem sido feito em todos os artigos publicados após 1980.

Por fim, como conclusão, vemos no terceiro ensaio que a maneira como idéia de responsabilidade moral é incorporada pela teoria econômica utilitarista é coerente com o fato de ela não deixar espaço para as noções de livre arbítrio e autocontrole.

No apêndice esclarecemos vários pequenos pontos sobre a utilidade marginal decrescente os quais aumentam sua aplicabilidade e lançam uma luz sobre algumas questões menores mas nem por isso menos relevantes.

Naturalmente, uma vez que o objetivo é exatamente estudar os aspectos relacionados aos fundamentos da teoria econômica utilitarista, não abrimos mão de nenhuma de suas suposições e hipóteses básicas ao longo de todo o trabalho. Ainda assim, existem muitas contribuições originais ao longo dos ensaios, que vão desde uma solução para o paradoxo do Asno de Buridan até uma apresentação e categorização dos elementos constituintes da escolha diferente do usual (mas cuja utilidade se mostrará ao longo dos ensaios), passando por todos os pontos discutidos no apêndice.

## 2. ENSAIO I: DA IMPOSSIBILIDADE DE EXISTÊNCIA DO LIVRE ARBÍTRIO

Por quase um século biólogos, psicólogos, antropólogos e sociólogos têm discutido a natureza do determinismo no comportamento humano. Para alguns dos envolvidos no debate, o comportamento humano tem sua origem no genótipo e, portanto, é geneticamente determinado. Para outros, o comportamento humano é resultado das experiências de vida, do aprendizado, da criação e, portanto, ambientalmente determinado (como dizem alguns psicólogos) ou culturalmente determinado (como dizem antropólogos culturais e sociólogos)<sup>1,2</sup>.

Nos últimos cinquenta anos, não faltaram aqueles, de todas as áreas, que defenderam que o comportamento humano é determinado parcialmente pelos genes e parcialmente pelo ambiente; mas sempre que se tentava atribuir as respectivas parcelas de responsabilidade o debate recomeçava, com cada grupo super-enfatizando um dos elementos e sub-enfatizando o outro. Ainda é cedo para darmos esse debate como encerrado, mas ele tem recebido cada vez menos atenção de ambas as partes, na medida em que novas descobertas no campo da psicologia, da genética e da neurociência, apoiados por uma releitura dos dados empíricos colhidos por psicólogos, antropólogos e sociólogos, têm tornado essa distinção cada vez mais insustentável. O complexo mecanismo de interação entre genes e ambiente que determinaria nosso comportamento já teria começado a ser desvendado<sup>3</sup>.

---

<sup>1</sup> Motivo pelo qual o debate ficou conhecido em inglês como “*nature X nurture*” (natureza versus criação).

<sup>2</sup> O tipo de determinismo a que nos referimos aqui é o determinismo causal, de maneira que o debate se dá entre aqueles que defendem que o genótipo *causa* de maneira não probabilística todo e qualquer comportamento humano – de fato, todo comportamento animal – e aqueles que defendem que, tendo o homem se libertado de seus instintos – o mito da tabula rasa (ver PINKER, 2004) –, todo e qualquer comportamento humano é *causado* de maneira não probabilística pelo ambiente/cultura.

<sup>3</sup> Sobre o desenrolar do debate “natureza *versus* criação” e uma defesa da afirmação de que o comportamento humano é determinado pela “natureza *via* criação”, ver Ridley (2004). É interessante notar, contudo, que Ridley acredita na existência de livre arbítrio, embora não tenha dado um bom argumento sobre como é possível compatibilizar sua existência com a afirmação de que nosso comportamento seja determinado causalmente pela interação “natureza *via* criação”.

Economistas não marxistas, de maneira geral, por sua vez, jamais se envolveram nesse debate. As pessoas, lembram eles, ao agirem levam em conta as circunstâncias vigentes (leia-se custos e incentivos), o que significa que suas ações são o resultado de um processo de avaliação consciente, e não a mera concretização impensada de um conjunto de impulsos ou regras, sejam quais forem suas origens. Para eles, então, uma discussão sobre a natureza do determinismo no comportamento humano não é apenas infrutífera, é absurda. O *homo oeconomicus* é dotado de livre arbítrio: o fato de ele fazer *escolhas* seria a prova disso<sup>4</sup>.

Esse raciocínio por parte dos economistas, contudo, é equivocado. É fato que parte dos representantes de ambos os grupos no debate pensam as pessoas como meros autômatos e que a suscetibilidade das ações individuais às circunstâncias serviria de prova contrária a essa interpretação estreita do comportamento humano, mas de forma alguma a existência de avaliações e escolhas conscientes implica a existência de livre arbítrio. Mais do que isso. Como será visto nas próximas páginas, um estudo cuidadoso da teoria da escolha, pedra angular da teoria econômica utilitarista, nos leva a crer que a idéia de livre arbítrio inclui condições impossíveis de serem satisfeitas.

## 2.1 LIVRE ARBÍTRIO

A discussão sobre como definir a alegada capacidade, talvez exclusiva do ser humano, chamada livre arbítrio já dura mais de dois mil anos e se encontra, desde o seu surgimento, umbilicalmente ligada à questão da responsabilidade moral<sup>5</sup>, na medida em que a primeira é considerada condição necessária à existência da segunda. Entre os filósofos, o problema que norteia a busca por essa definição é se a atribuição de responsabilidade moral poderia ser justificada na presença do determinismo, em que cada gesto, cada fala, cada pensamento estaria destinado a ocorrer da maneira que ocorreu, sendo impossível para qualquer coisa ser ou acontecer diferentemente do que foi determinado pelas condições antecedentes suficientes<sup>6</sup>

---

<sup>4</sup> No que se refere à posição dos economistas marxistas, ver, por exemplo, Cullenberg (1991).

<sup>5</sup> Isto é, quais são os elementos necessários para que um agente possa ser considerado moralmente responsável por sua conduta, ou seja, quais são as características que um agente deve possuir para que sua conduta o torne um alvo apropriado de elogio ou censura, bem como recompensa ou punição.

<sup>6</sup> Existem duas formas de determinismo causal: o determinismo científico e o determinismo teológico. O determinismo científico considera que as leis da natureza mais o estado do universo no período  $t$  são suficientes para determinar causalmente (i.e., não probabilisticamente) o estado do universo no período  $t_{+1}$  e em todos os períodos posteriores, o que significa que não apenas toda a vida do indivíduo estaria determinada como também que ela estaria determinada desde o surgimento do universo. O determinismo teológico considera que a natureza

(em outras palavras, se um universo causalmente determinado comportaria responsabilidade moral). Nesse sentido, existem basicamente duas correntes dentro da Filosofia: a dos *compatibilistas*, que afirmam que a responsabilidade moral é compatível com o determinismo; e a dos *incompatibilistas*, que negam essa possibilidade. Assim, os compatibilistas costumam ver o livre arbítrio como “ausência de constrangimentos” (i.e., um agente está exercendo livre arbítrio sempre que não estiver sendo fisicamente ou psicologicamente forçado ou compelido a fazer algo). Enquanto que os incompatibilistas se dividem em dois grupos: os *libertarians*, que costumam ver o livre arbítrio como uma forma de “controle” que as pessoas possuiriam sobre suas próprias escolhas e que só seria possível na ausência do determinismo (o que traz implícita a idéia de que não faz sentido responsabilizar moralmente alguém por acontecimentos cuja ocorrência pode ser atribuída a alguma causa “externa”); e os *pessimistas*, que acreditam que o livre arbítrio, do tipo defendido pelos *libertarians*, é provavelmente impossível<sup>7</sup>.

Na medida em que assumimos na introdução que livre arbítrio e determinismo eram incompatíveis, estamos adotando uma noção *libertarianist* de livre arbítrio – em que se supõe que a causa ou origem do comportamento humano reside, em última instância, no próprio agente, porque, do contrário, suas decisões sempre poderiam ser atribuídas não a ele próprio, mas a elementos “exógenos” quaisquer; o que eliminaria sua responsabilidade moral. E na medida em que nos propusemos a mostrar que a teoria econômica utilitarista sugere a impossibilidade de tal noção de livre arbítrio, adotamos uma postura pessimista.

## 2.2 A ESTRUTURA BÁSICA DA TEORIA ECONÔMICA UTILITARISTA DA ESCOLHA

Para a teoria econômica utilitarista, todo comportamento intencional é parte constituinte de uma ação, e ação é todo o conjunto de comportamentos realizados intencionalmente pelo agente em um dado intervalo de tempo que visam à satisfação de uma

---

e a vontade de Deus são as causas suficientes que determinam tudo o que existe e acontece, sendo que o quão antigo e o quão abrangente é o destino de algo ou alguém, ou seja, a quantos períodos atrás o destino foi “traçado” e para quantos períodos a frente, depende da natureza específica de Deus. Se Deus é onisciente, por exemplo, então tudo teria sido determinado até o fim no momento do nascimento Dele, que é quando, presume-se, a onisciência tenha sido adquirida.

<sup>7</sup> Sobre responsabilidade moral, ver, por exemplo, Eshleman (2004). Sobre livre arbítrio, ver, por exemplo, O'Connor (2005). Sobre compatibilismo, ver, por exemplo, McKenna (2004a). Sobre incompatibilismo, ver, por exemplo, Clarke (2005).



mesma preferência geral ou de um mesmo conjunto de preferências gerais. Preferência geral, por sua vez, diz respeito aos aspectos fundamentais da vida, tais como saúde, prestígio, prazer sensual, alimentação, abrigo, lazer e etc. Chamamos *geral* em contraposição à preferência específica, que se refere aos insumos usados nas ações bem como às formas de ação utilizadas para satisfazer às preferências gerais<sup>8</sup>. A razão pela qual o agente almeja satisfazer suas preferências gerais é que isso lhe proporciona bem-estar, e a maximização do bem-estar é o *único* objetivo do agente<sup>9</sup>. Assim, por exemplo, comer é considerado uma ação, ainda que envolva movimentos variados como cortar e mastigar. Comer rápido ou devagar, em pé ou sentado, são formas de realizar a ação de comer. Carne de gado e carne de peixe são exemplos de insumos. O conjunto de movimentos que constitui a ação pode aumentar ou diminuir de acordo com a situação na qual o agente se encontra. Se ele está em um restaurante, o ato de comer envolve fazer o pedido. Se ele está fora do restaurante, então o ato de comer também envolve se deslocar até o restaurante. Se ele está em casa, o ato de comer envolve a preparação do alimento. O ato de comer, contudo, não envolve os movimentos que *se seguem* à ingestão da quantidade desejada de alimento, como o pagamento ou a limpeza da louça<sup>10</sup>. Isso porque tais movimentos estão associados, ainda que indiretamente, a outras preferências

---

<sup>8</sup> A divisão entre preferências gerais e específicas não é correntemente usada pelos economistas, que geralmente referem-se apenas às preferências específicas quando construindo funções utilidade. O mais próximo disso é a distinção proposta por Stigler e Becker (1996) entre *preferência finais* (ou demanda) – que podem variar em resposta a eventos externos (como o surgimento de novos modismos) e internos (como ficar viciado em virtude do consumo freqüente de substâncias que causam dependência química) – e *preferência subjacentes* (ou gostos) – as quais permaneceriam imutáveis ao longo do tempo e seriam praticamente iguais para todas as pessoas, independente da época, cultura e etc. Mas a relação que eles supõem entre as preferências subjacentes e finais é diferente da relação que supomos entre as preferências gerais e específicas.

<sup>9</sup> Dizer que as pessoas buscam maximizar seu bem-estar não significa que elas de fato o consigam. Pessoas raramente possuem todas as informações de que precisam para tomar a melhor decisão possível em cada caso (i.e. aquela que geraria o máximo *absoluto* de bem-estar). Além disso, o cérebro humano não é um computador de propósito geral com uma capacidade ilimitada de cálculo, mas um órgão forjado pela exposição de nossos antepassados a problemas adaptativos (i.e. “[...] problems that recurred across many generations during a species’ evolutionary history, and whose solution statistically promoted reproduction in ancestral environments.” (Cosmides; Tooby, 1994, p. 328)), de maneira que ele se aproxima muito mais de um conjunto de programas especializados em resolver esses problemas. O ponto aqui é que, uma vez que as pessoas só dispõem das informações de que dispõem, só possuem o conhecimento que possuem, elas *acreditam* que sua decisão é a melhor possível, afinal, dizendo o óbvio, elas não conhecem as alternativas que *não conhecem*, de maneira que não podem levá-las em conta quando tomando sua decisão. A maximização de bem-estar que os agentes empreendem é subjetiva, não objetiva, depende das informações que elas detêm, e não de todas as informações que existem. Sobre as limitações e peculiaridades do cérebro no que tange a escolha, como vieses de raciocínio e suscetibilidade a estados emocionais, ver Shafir; LeBoeuf, 2002). Outra referência, essa de caráter mais geral, é Pinker (1998), que, contudo, exagerou no seu otimismo ao considerar que com a teoria da mente modular – a separação da mente em módulos computacionais distintos – a mente estava completamente explicada.

<sup>10</sup> Naturalmente, se o pagamento tivesse que ser feito no momento do pedido, ele seria considerado parte integrante da ação de se alimentar. Note, entretanto, que o fato de o pagamento não fazer parte da ação de se alimentar não significa que o sujeito não avalia o custo da refeição antes de o fazê-la, pelo contrário, ele a leva em conta sim, mas apenas na medida em que costuma decidir *antes* de fazer sua refeição se vai de fato pagá-la ou não. E embora essa explanação sobre quais movimentos compõem uma ação e quais não compõem pareça despropositada e sem sentido, o fato é que se não a fizermos não seremos capazes de dizer onde uma ação termina e onde começa outra e, portanto, o que influencia na sua realização e o que não influencia.

gerais que não a de alimentação. A *intenção* do agente ao pagar a conta pode ser a de, por exemplo, não arranjar problemas com a lei, enquanto que a *intenção* ao lavar a louça pode ser a de não arranjar problemas com o cônjuge<sup>11</sup>. Por fim, vale lembrar que a inação também pode ser considerada uma ação, na medida em que, por exemplo, uma das melhores maneiras de se satisfazer à preferência por descanso é não realizar nenhum movimento.

Cada preferência geral pode ser satisfeita de inúmeras maneiras, por meio de inúmeras ações diferentes. O número total de ações é determinado pelas crenças do agente, aqui entendido como todas as informações, todo tipo de conhecimento possuído pelo agente, correto ou incorreto, que o permite inferir sobre como proceder para satisfazer uma preferência. A disponibilidade de bens e serviços obteníveis no mercado e demais insumos obteníveis fora dele, necessários à execução das ações, bem como as capacidades e habilidades dos indivíduos, também necessárias à execução das ações, mais as limitações físicas dos indivíduos, todas essas, por sua vez, restringem o conjunto total de ações a um conjunto de alternativas reais (em oposição a virtuais)<sup>12</sup>. Únicas consideradas de fato.

Tendo o agente um conjunto de preferências gerais e inúmeras formas de satisfazer pelo menos algumas delas, as questões que se apresentam a um observador externo são “como o agente decide *qual* preferência satisfazer em cada momento” e “como ele decide a *maneira* de satisfazê-la”, o que equivale a perguntar “como ele decide qual ação empreender”. A teoria econômica utilitarista supõe que a cada preferência geral existe associado um nível de bem-estar subjetivo, que é usufruído pelo agente quando de sua satisfação. Uma vez que cada ação visa satisfazer pelo menos uma preferência, a elas também existe associado um nível de bem-estar subjetivo, que deriva do nível de bem-estar associado à preferência geral correspondente, ou às preferências gerais correspondentes. Os níveis de bem-estar associados às preferências gerais e às ações, contudo, não são iguais. Por um lado, a cada ação possível de ser realizada existem associados custos e/ou benefícios, também em termos de bem-estar subjetivo, que diminuem ou aumentam o nível de bem-estar total associado a cada ação, o que

---

<sup>11</sup> Na maioria das vezes é difícil determinar qual a intenção do agente ao empreender uma ação, e mais difícil ainda determinar qual é a preferência geral subjacente. Ter tal conhecimento, contudo, é importante quando se quer saber como o agente reagirá a mudanças nas circunstâncias.

<sup>12</sup> Por questão de simplificação, nos referiremos ao conjunto de bens e serviços obteníveis no mercado, aos demais insumos obteníveis fora dele e às capacidades/habilidades presentes apenas como “insumos disponíveis”, já que, do ponto de vista da realização de uma ação, é exatamente isso o que eles são, insumos.

chamaremos de circunstâncias vigentes<sup>13</sup>. Por outro, existem as preferências específicas, que associam níveis de bem-estar subjetivo a cada insumo e forma de execução da ação, também aumentando ou diminuindo o nível de bem-estar total associado à ação<sup>14</sup>. A este nível total, por sua vez, chamaremos de bem-estar *líquido*. Uma vez que se assume que as pessoas são maximizadoras de bem-estar, a ação que o agente vai empreender em cada momento será aquela que lhe proporcionar o maior bem-estar líquido, independentemente de a preferência geral correspondente ser ou não a que possui o maior nível de bem-estar associado.

Isso significa, então, que para a teoria econômica utilitarista a decisão de se empreender uma ação é completamente descrita em termos da interação entre preferências gerais, preferências específicas e circunstâncias vigentes, na medida em que esses são os determinantes do nível de bem-estar líquido associado a cada ação. Além disso, vale frisar que existe uma relação unívoca entre preferências gerais, específicas, crenças, insumos disponíveis e circunstâncias vigentes, de maneira que a interação de conjuntos específicos desses elementos gera um determinado conjunto de ações, cada qual com um determinado nível de bem-estar líquido, e, portanto, uma determinada escolha. A menos, é claro, que a interação desses conjuntos gere duas ou mais alternativas de ação com o mesmo nível de bem-estar líquido (maior que o das demais alternativas). Nesse caso, em sendo o objetivo do agente obter o máximo de bem-estar, e não havendo outro critério de escolha o qual utilizar (exatamente porque a maximização de bem-estar é seu único objetivo), ele fica indiferente entre elas, “escolhendo” aleatoriamente qual empreender<sup>15</sup>.

---

<sup>13</sup> As circunstâncias vigentes – os custos e/ou benefícios concernentes a cada ação – são subjetivas porque se apresentam como custos e/ou benefícios de oportunidade, ou seja, realizar uma ação implica consumir (ou obter) recursos que de outra forma estariam disponíveis (ou não estariam disponíveis) para a realização de outras ações, as quais possuem associada a sua realização níveis de bem-estar subjetivo. Em outras palavras, o custo de se realizar a ação X é não poder realizar a ação Y, e o benefício de se realizar a ação W é poder posteriormente realizar a ação Z. Por exemplo, embora gastar uma hora caminhando no parque não envolva custos materiais (exceto, talvez, o desgaste da sola do calçado), o agente reduz seu “estoque” de horas disponíveis para realizar outras ações, de maneira que agora lhe é possível realizar menos ações do que antes. Naturalmente, por estarmos assumindo que o tamanho dos custos e/ou incentivos é determinado pelas opções existentes, seu tamanho varia de acordo com a situação, ou seja, uma mesma ação pode ter um custo maior em uma situação do que em outra.

<sup>14</sup> Obviamente a preferência específica tem sua origem em uma preferência geral, mas não se reduz a ela. Carne de peixe e carne de gado, por exemplo, podem igualmente bem satisfazer a preferência por alimentação, mas isso não significa que o agente as prefira igualmente. É, literalmente, uma questão de gosto, que persiste mesmo quando eliminamos questões como preocupação com a saúde e assemelhadas, que remeteriam a outras preferências gerais. Da mesma forma, corrida e natação, formas alternativas de ação que podem satisfazer uma mesma preferência geral, dependendo de qual seja ela, podem ser ou não igualmente preferidas. A razão pela qual isso ocorre, contudo, não é relevante aqui. Por fim, embora preferências gerais e específicas estejam intimamente relacionadas, elas não necessariamente variam juntas. Essa questão será retomada no próximo capítulo, quando tratarmos de inconsistência temporal.

<sup>15</sup> Note que o que desencadeia a escolha é o objetivo do agente, e não seu critério de decisão. Por outro lado, note que o que determina o resultado da escolha é o critério de decisão, e não o objetivo do agente. Portanto, na

Como resultado, tem-se que mudanças nas preferências gerais e/ou específicas, nos níveis de bem-estar associado, nas crenças, nos insumos disponíveis e nas circunstâncias, separadamente ou em conjunto, determinam causalmente uma ação, ou seja, determinam causalmente sua “existência” e sua escolha<sup>16</sup>. Assim sendo, no que diz respeito à existência e à escolha de ações, [variações nas] circunstâncias são tão importante quanto [variações nos] insumos disponíveis; que são tão importante quanto [variações nas] crenças; que são tão importante quanto [variações nas] preferências específicas; que são tão importante quanto [variações nas] preferências gerais; que são tão importante quanto [variações nos] seus respectivos níveis de bem-estar associado.

Naturalmente, não se está querendo dizer que *qualquer* alteração no conjunto de preferências ou nos níveis de bem-estar associado ou nas crenças ou nos insumos disponíveis ou nas circunstâncias vigentes determina causalmente uma [mudança na] escolha sobre qual ação realizar. Tais alterações só são suficientes para causarem uma mudança de comportamento se ou alterarem o nível de bem-estar líquido associado às diferentes opções de ações com as quais o agente se defronta de tal maneira que o que antes era o melhor curso de ação possível já não o seja mais ou se alterar o conjunto de ações possíveis de serem realizadas de tal maneira que ou haja uma nova ação realizável cujo nível de bem-estar líquido seja maior ou que a ação que era tida como a melhor opção já não esteja mais disponível.

---

ausência de um critério de escolha, ou na presença de um critério de escolha que aponte as alternativas como idênticas (o que na prática é a mesma coisa), o objetivo do agente o leva a fazer uma “escolha” aleatória – e o impede de “congelar” por indecisão. Essa distinção é necessária para evitar que nos confrontemos com o *asno de Buridan*: nesse paradoxo, um asno que se encontra entre duas pilhas de feno idênticas morre de fome por não conseguir decidir qual comer. Nossa resposta então é que o asno é *movido* a fazer uma escolha por sua fome, e que o critério dessa escolha é o tamanho da pilha. Como as pilhas têm o mesmo tamanho, o asno deixa de fazer a escolha e come qualquer uma delas. Ou seja, a inação não é uma alternativa válida aqui, porque o asno está sendo motivado pela sua fome a comer uma pilha. A questão era apenas qual pilha ele escolheria. Como o critério de escolha usado gerou um resultado ambíguo, sua “escolha” é aleatória. No caso da teoria econômica utilitarista, o que move o agente é a busca por bem-estar, e seu critério de escolha é baseado no tamanho do bem-estar líquido associado a cada alternativa. Se as alternativas com que ele se depara geram o mesmo bem-estar líquido, então ele vai pegar qualquer uma, afinal, não pegar nenhuma das alternativas o deixaria em situação pior.

Por fim, embora o nome do paradoxo seja uma referência ao filósofo francês do século XIV Jean Buridan, ele aparece pela primeira vez na obra *De Caelo* de Aristóteles, em que ele usa como exemplo um homem igualmente faminto e sedento que, se encontrando entre comida e bebida, não consome nem um nem outro por não conseguir se decidir sobre o que fazer primeiro. Só para frisar, nesse caso a saída que propomos é a mesma. O indivíduo quer comer e beber por um motivo, digamos, acabar com o mal-estar provocado pela fome e pela sede, e o fato de ele não ser capaz de se decidir sobre qual eliminar primeiro não o impede de agir, afinal, antes acabar com um do que com nenhum. E como ambos estão provocando o mesmo desconforto, tanto faz qual eliminar.

<sup>16</sup> Salvo o caso mencionado acima, em que há uma causalção probabilística onde cada uma das alternativas que gera o mesmo nível de bem-estar líquido possui a mesma probabilidade de ser “escolhida”.

Por fim, vale frisar que a teoria da escolha não supõe que as pessoas buscam conscientemente e intencionalmente o maior nível de bem-estar líquido. Indivíduos não saem pela rua se perguntando “como vou fazer para obter mais bem-estar líquido” e tampouco justificam ou explicam suas decisões dizendo coisas como “aquela era a ação que maximizava meu bem-estar líquido”. Pelo contrário, a teoria considera que as pessoas *escolhem* conscientemente e intencionalmente suas ações sem que tenham ou precisem ter consciência de como essas escolhas são determinadas, da mesma maneira que são capazes de mover conscientemente e intencionalmente um membro sem que para isso precisem saber algo sobre o funcionamento dos músculos ou sobre como os impulsos elétricos do cérebro chegam até eles.

### 2.3 INEXISTÊNCIA E IMPOSSIBILIDADE DO LIVRE ARBÍTRIO (NO SENTIDO *LIBERTARIANIST*) DENTRO E FORA DA TEORIA ECONÔMICA UTILITARISTA

Na medida em que, para a teoria econômica utilitarista, as escolhas das pessoas são determinadas pela interação entre as crenças, insumos disponíveis, preferências gerais, preferências específicas, níveis de bem-estar associado e circunstâncias vigentes, um agente precisaria, para poder ser considerado a origem ou causa última de suas ações, i) possuir alguma forma de controle sobre pelo menos um daqueles elementos que seja suficiente para ou determinar qual ação possuirá o maior nível de bem-estar líquido ou, pelo menos, quais não possuirão (i.e. que seja suficiente para determinar qual ação será escolhida ou, pelo menos, quais não serão) e ii) que esse controle seja tal que o resultado de seu exercício não possa ser atribuído a um elemento exógeno.

No que concerne ao ponto i), por experiência cotidiana sabemos que não nos é possível, quer no momento do nascimento, quer em qualquer outro momento ao longo da vida, alterar o conjunto de preferências gerais e específicas que possuímos da maneira que bem entendemos, assim como não nos é possível alterar o nível de bem-estar associado a cada uma delas. Em outras palavras, não nós é possível escolher aquilo de que vamos gostar ou não; não nos é possível passar a gostar de algo de que não gostávamos ou deixar de gostar de algo de que gostávamos apenas porque assim o queremos, e tampouco nos é possível determinar o quanto vamos gostar ou não de alguma coisa em relação ao quanto gostamos ou não das outras. Se alterar as preferências fosse possível, não existiriam viciados

“involuntários” – aqueles que, querendo, não conseguem largar o vício –, porque bastaria decidir que daquele momento em diante a preferência pela droga deixaria de existir, ou seria menos intensa que a vontade de não consumi-la, ou mesmo que a sensação que seu consumo desperta seria sentida agora como tão ruim que provocaria náusea. Da mesma maneira, não haveriam pessoas freqüentando centros de emagrecimento, elas simplesmente decidiriam ter uma menor preferência geral por comida – i.e. decidiriam sentir menos fome –, ou decidiriam ter uma menor preferência específica, se preferência alguma, por alimentos altamente calóricos, ou ainda, decidiriam ter uma tal vontade de emagrecer que fome nenhuma no mundo os faria comer mais do que o que julgam necessário para atingir sua meta de emagrecimento. Ou nem tanto, já que as pessoas poderiam, ao invés disso, simplesmente reverter ou abandonar as preferências que possuem e cuja não realização só lhes trás insatisfação (mal-estar), como deixar de querer largar o vício ou deixar de querer ser magro, por exemplo; em outras palavras, poderiam apenas resolver adquirir preferências condizentes com a situação que vivenciam, qualquer que seja ela. Enfim, qualquer um com um mínimo de imaginação já deve ter percebido o absurdo da situação<sup>17</sup>.

De igual maneira, é inegável que os indivíduos não possuem controle sobre as circunstâncias vigentes quando do momento da tomada de decisão. Pessoas não determinam os preços monetários dos bens e serviços que consomem, não escolhem o nível de fadiga que uma tarefa vai exigir, não são capazes de alterar as condições meteorológicas de maneira que, por exemplo, para não ter que sair em um dia chuvoso – algo custoso para a maioria das pessoas, devido aos transtornos que a chuva causa – fazem o vento dissipar as nuvens, e etc. É fato que muitas vezes elas podem barganhar um preço menor ou um salário maior, mas quem decide qual prevalecerá não é quem faz a proposta, mas quem a recebe. Não é apenas isso, contudo, que se está supondo quando se afirma que os indivíduos não controlam as circunstâncias vigentes. Está-se supondo, também, que, em sendo o “peso” das circunstâncias fundamentalmente subjetivo, as pessoas não são capazes de decidir sobre como vão perceber uma circunstância: se como muito relevante, a ponto de praticamente sozinha ser a responsável pela decisão tomada; se como pouco relevante, a ponto de sua ausência não provocar uma mudança na escolha; ou se como medianamente relevante apenas. Ou seja,

---

<sup>17</sup> Mudar uma preferência não equivale meramente a fazer algo de que não se gosta apenas para mostrar que se é capaz, mas mudar o que se sente por e em função daquele algo, de forma que a motivação para a ação que envolva ou diga respeito àquele algo esteja *naquele* algo, e não em outra coisa qualquer, como uma vontade de contestar a afirmação de que não se possui controle efetivo sobre os próprios atos, ou que estes não seriam causados, em última instância, pelo agente. Ou seja, está-se dizendo que não se controla a atribuição de sensações às coisas materiais e imateriais que compõem a existência e que fazem parte do viver, apenas sente-se.

assume-se que elas não escolhem considerar, por exemplo, um preço como alto ou baixo, barato ou caro, elas apenas assim o pensam<sup>18</sup>. Por trás dessa relatividade das circunstâncias, cuja percepção varia de pessoa para pessoa, quando estamos falando da mesma situação, e de situação para situação, quando estamos falando da mesma pessoa, está o fato de que a relevância de uma circunstância é função dos níveis de bem-estar associados às preferências gerais e específicas pertinentes àquela decisão e dos usos alternativos que se pode dar a esses insumos. Ou seja, depende das preferências, sobre as quais o agente não possui controle, das crenças, cuja impossibilidade de controle se discutirá agora, e dos insumos disponíveis, cuja impossibilidade de controle discutiremos mais abaixo. Antes de seguirmos, entretanto, talvez seja interessante darmos dois exemplos do que se afirmou, de maneira a não deixar dúvidas sobre o assunto. No que concerne à influência da intensidade de uma preferência sobre a relevância de uma circunstância, imagine dois sujeitos em uma confeitaria decidindo se comprem ou não um doce. O sujeito A olha o preço e desiste da compra, não gosta daquele doce tanto assim, de maneira que considera o preço muito elevado (i.e. elevado o suficiente para fazê-lo desistir da compra). O sujeito B olha o preço e resolve comprar. Aquele é seu doce preferido, e embora o preço seja maior do que o que ele está acostumado a pagar, ainda considera que a compra vale a pena (i.e. o preço ainda não é tido como alto o bastante para dissuadi-lo da compra). Ou seja, o quão alto era aquele preço dependia da intensidade da preferência específica pelo doce. No que concerne à influência da situação sobre a relevância da circunstância, imagine um sujeito que todo dia vai até o seu trabalho de carro. Ele sempre gasta uns vinte minutos procurando vaga para estacionar na via pública, porque prefere usar o valor de cinco reais que seria gasto com o estacionamento privado em doces e café e porque não tem nada melhor para fazer com aqueles vinte minutos. Contudo, hoje ele está atrasado e tem uma reunião com seu chefe. Por causa disso, não pensa duas vezes e toca direto para o estacionamento privado, disposto a pagar até o triplo para deixar seu carro lá e não perder mais nenhum minuto. Ou seja, o quão relevante eram aqueles vinte minutos e aqueles cinco reais dependia da situação na qual se encontrava o indivíduo, dependia do que ele podia fazer com aqueles vinte minutos e o que podia fazer com aqueles cinco reais.

---

<sup>18</sup> Note que preço e incentivo não são usados como sinônimos para custo e benefício, respectivamente. Preço e incentivo referem-se a coisas objetivas (i.e. externas as pessoas e, portanto, percebíveis por todos), ainda que não necessariamente mensuráveis, ou tangíveis. Como exemplos temos moeda corrente, tempo, esforço, prestígio, reconhecimento e etc. Custos e benefícios, por sua vez, dizem respeito a maneira como cada pessoa percebe um preço ou um incentivo, ou seja, são subjetivos.

Quanto às crenças, precisamos primeiro classificar os seus diferentes tipos. No que concerne à percepção de diferentes alternativas de ação, as crenças são de dois tipos: informações técnicas e expectativas com respeito aos resultados futuros. Informação técnica diz respeito basicamente às relações de causa e efeito que se conhece ou que se pode inferir a partir das que se conhece, quer sejam de ordem causal quer sejam de ordem probabilística. Assim, a crença de que a dança da chuva faz chover é uma informação técnica, assim como também o é a crença de que basta fazer um gesto para que o garçom venha até nossa mesa. A outra é o que o próprio nome diz. E embora já tenhamos afirmado isso, vale lembrar que as crenças não precisam ser condizentes com a realidade empírica, basta que o sujeito acredite nelas, daí serem chamadas de crenças. Voltando a questão inicial, um indivíduo não é capaz de diminuir o número de ações alternativas de que dispõe apagando propositalmente de sua cabeça uma informação técnica que possui, porque ele não possui tal controle sobre sua memória, da mesma maneira que ele não consegue aumentar o número de ações alternativas de que dispõe fingindo conhecer uma informação técnica que de fato não conhece e que nem imagina qual seja. Mas lhe é possível investir seus recursos na obtenção de mais informações técnicas. Assim, por exemplo, um sujeito que pretende ir do ponto A ao ponto B mas não sabe como, pode pedir informação na rua, ou comprar um mapa. O ponto, contudo, é que o quanto o sujeito vai investir de seus recursos na obtenção de mais informações é função de suas expectativas com respeito aos resultados dessa busca – portanto, expectativa com respeito aos resultados futuros – e dos resultados já obtidos. Assim, por exemplo, se o sujeito vai gastar cinco, dez ou quinze minutos interrogando transeuntes sobre como ir do ponto A ao ponto B vai depender, por um lado, de ele já ter ou não obtido alguma informação que lhe sirva e, por outro, de ele considerar que interrogar mais transeuntes vai ou não lhe acrescentar alguma informação que valha o tempo gasto. Voltamos-nos, então, para a questão de se as pessoas possuem ou não controle sobre suas crenças acerca dos resultados futuros. Se as pessoas pudessem determinar suas expectativas com relação aos resultados futuros, então ouviríamos coisas absurdas como “J sempre quis fazer W, mas não fazia porque sabia que se o fizesse apanharia, e ele não queria apanhar; então um dia ele me disse haver decidido que daquele momento em diante teria a expectativa de que ninguém ia querer lhe bater se fizesse W, de maneira que pouco depois fez W; tinha que ver a sua cara de surpresa quando viu as pessoas correndo atrás dele com pedaços de pau na mão, ele realmente não esperava aquela reação...”. Na situação anterior a essa última, a questão é se o sujeito escolhe se vai crer ou não que existem mais informações a serem obtidas, se ele escolhe se vai crer que a informação é bastante relevante ou não, caso creia que exista, e se ele escolhe crer que pode obtê-la em



pouco ou muito tempo, de maneira que a busca compense ou não compense. Se se aceita que as pessoas não determinam suas crenças acerca dos resultados futuros, então também se deve aceitar que elas não determinam quanta informação técnica vão possuir, já que o controle da última depende de um controle sobre a primeira. E, se assim for, então é inegável que as pessoas não possuem controle sobre suas crenças.

Por fim, resta a suposição de que o agente não possui controle sobre a composição do conjunto de insumos disponíveis em um dado instante no tempo quando vivenciando esse mesmo instante. Ou seja, quando em meio à situação K, o sujeito não possui a capacidade de alterar o conjunto de insumos disponíveis que compõe a situação K. Assim, por exemplo, se um indivíduo está andando por um descampado quando começa a chover, suas únicas possibilidades de abrigo imediato seriam ou um guarda chuva, ou uma capa de chuva, ou uma construção próxima qualquer. Se nenhuma delas está presente, não existe a possibilidade de o indivíduo se abrigar da chuva naquele instante, independentemente de qual seja sua vontade. Da mesma maneira, se ele quer ir se abrigar em sua casa, que fica à uma hora de caminhada do lugar onde se encontra, mas não tem fôlego para correr o trajeto todo, não é sua vontade que vai fazê-lo conseguir essa proeza.

É incontestável, entretanto, que as escolhas realizadas em um dado momento do tempo podem influenciar as escolhas a serem feitas em um momento posterior. Ao optar no momento  $t_0$  por fazer uma poupança, por exemplo, o indivíduo está aumentando o número de ações alternativas com as quais irá se deparar no momento  $t_1$ , uma vez que a maior disponibilidade de dinheiro expande o conjunto de insumos disponíveis. De igual maneira, ao optar por freqüentar o teatro com maior assiduidade, por exemplo, o indivíduo pode estar influenciando a sua preferência futura por peças de teatro, na medida em que a familiarização com essa linguagem artística lhe proporcionaria uma melhor compreensão da mesma e, portanto, um maior aproveitamento dos espetáculos. De fato, conscientes dessa possibilidade algumas pessoas chegam mesmo a tentar influenciar a evolução de suas preferências e crenças por meio da exposição recorrente a certas situações ou ambientes que julgam propícios para tal. Assim, um indivíduo pode decidir mudar seu círculo de amigos na esperança de que a convivência com pessoas diferentes o faça mudar. Por exemplo, se cercar de pessoas sérias com a expectativa de que ele também se torne uma pessoa séria, entendendo-se por seriedade um maior comprometimento para com o futuro, o que se constituiria tanto em uma mudança com respeito às crenças quanto às preferências. Mudança nas crenças porque o sujeito tornar-

se-ia mais “realista” com respeito ao seu futuro, ou ao impacto de suas decisões atuais sobre seu futuro. Mudanças nas preferências porque o sujeito passaria a valorizar um pouco mais seu bem-estar futuro e um pouco menos seu bem-estar imediato. Isso, entretanto, não significa que se possui controle direto sobre as preferências e crenças ou que elas não são exógenas. Pelo contrário, o fato de ter de se expor a uma situação repetidas vezes na esperança de que as preferências e as crenças venham a se alterar atesta a ausência de um controle efetivo sobre elas. Tampouco seria correto considerar essa causação probabilística indireta<sup>19</sup> como um atestado de livre arbítrio, porque essa forma de controle que o agente possui não é suficiente para, em um dado instante, determinar qual ação possuirá o maior nível de bem-estar líquido ou, pelo menos, quais não possuirão. No máximo o agente está aumentando a probabilidade de ocorrência de uma ação – ao aumentar o nível de bem-estar associado a uma preferência específica (i.e. ao torná-la mais “forte”), por exemplo, ele está aumentando o número de arranjos que teriam a ação correspondente àquela preferência específica como a de maior nível de bem-estar líquido, ou seja, haveria um maior espectro de crenças, conjuntos de insumos disponíveis, níveis de bem-estar associado às demais preferências gerais e específicas e circunstâncias que seriam condizentes com a realização daquela ação –, sem saber dizer quando exatamente ela vai ocorrer, já que a probabilidade de ocorrência da ação depende da probabilidade de os demais elementos determinantes assumirem cada uma das diversas formas possíveis. Em resumo, as pessoas não são capazes de controlar nenhum dos elementos que a teoria econômica utilitarista considera serem os determinantes da ação de uma maneira que as permita definir qual ação será realizada em um ou cada momento – muito embora suas próprias ações contribuam para o surgimento e a evolução desses determinantes de uma maneira que por vezes chega a ser previsível –, o que já bastaria para sustentar a afirmação de que, pelo menos no que diz respeito a essa abordagem econômica, o livre arbítrio não existe.

No que concerne ao ponto ii), é impossível, dentro da teoria econômica utilitarista, a existência de um controle cujo resultado de seu exercício não possa ser atribuído a um elemento exógeno. Porque, qualquer que seja a capacidade ou forma de controle que um ser possua, o exercício desse controle pressupõe um critério de escolha, uma vez que, na ausência de um critério de escolha, o sujeito não seria capaz de diferenciar as alternativas e não teria como se decidir sobre como usar a sua capacidade de controle. O critério de escolha que esse

---

<sup>19</sup> Chamado assim porque o agente estaria tentando, por meios indiretos, gerar um resultado cuja probabilidade de ocorrência é menor que um.

ser possui ou foi determinado exogenamente ou foi determinado pelo próprio ser. Se foi determinado exogenamente, então o resultado do exercício do controle deriva, em última instância, de elementos que estão além do seu controle. Se foi determinado por ele próprio, o foi necessariamente com base em outro critério de escolha. Nesse ponto, se se continua a negar a possibilidade de que o critério de escolha foi determinado exogenamente, entra-se em uma regressão infinita em que o critério de escolha que o sujeito usou para exercer seu controle foi criado por ele a partir de outro critério de escolha, que ele criou a partir de outro critério de escolha, que ele criou a partir de outro critério de escolha e assim *ad infinitum*.

Então, para que o livre arbítrio possa existir, algo impossível tem de ser verdadeiro: deve haver um critério de decisão primeiro escolhido pelo agente de forma não aleatória a partir de critério nenhum, isto é, o agente deve ser capaz de tomar uma decisão sem que para isso possua um critério de decisão e sem que essa decisão possa ser apontada como aleatória. Posto de outra maneira, o livre arbítrio pressupõe a ocorrência de um evento (uma escolha, por exemplo) que, em última instância, seja *a* causa da ação mas que não seja causado por coisa alguma – um ponto inicial na cadeia causal ou probabilística que gera a ação que seja auto-originado.

Assim, ainda que a teoria econômica utilitarista esteja errada em todas as suas suposições e hipóteses, ainda que a pessoas tenham um domínio completo sobre si mesmas, sempre poderemos atribuir as suas ações à eventos ou elementos cuja ocorrência ou existência está além do controle delas. O livre arbítrio, a idéia de que, de alguma forma, as pessoas detém o controle de suas ações de maneira que seu comportamento parta, em última instância, delas e de nada mais, como se a decisão final dependesse exclusivamente delas, e não de suas preferências, valores, crenças e demais elementos, que então serviriam apenas para elencar os prós e contras de cada ação, é incoerente, pois, como aponta Strawson (2004):

*in order to [have free will], it seems that one would have to be the ultimate cause or origin of oneself, or at least of some crucial part of one's mental nature. One would have to be causa sui, in the old terminology. But nothing can be truly or ultimately causa sui in any respect at all*<sup>20</sup>.

---

<sup>20</sup> No trecho original tem-se “*in order to be truly morally responsible for what one does,*” no lugar de “*in order to [have free will]*”. Contudo, fica bastante claro a qualquer um que ler o artigo que Strawson só considera que a responsabilidade moral parece exigir *causa sui* porque ela pressupõe livre arbítrio, o qual, por sua vez, parece exigir *causa sui*. Isso fica patente algumas linhas abaixo, quando Strawson escreve “*In fact, nearly all of those*

A argumentação sobre a impossibilidade do livre arbítrio pode ser resumida em uma única constatação. A de que, ao fazer alguma coisa, ou o sujeito possui uma razão, (ou motivo, vontade, intenção e etc.) para isso ou não possui. Se não possui, então o que quer que ele tenha feito foi fruto do acaso, e o sujeito não é a causa última de sua ação. Se possui uma razão para tal, então, em alguma medida, essa razão foi determinada exogenamente, o que também implica que o sujeito não é a causa última de sua ação. E se ele não é a causa última de sua ação, então não há livre arbítrio.

#### 2.4 DE ONDE VEM A SENSAÇÃO DE QUE POSSUÍMOS LIVRE ARBÍTRIO?

A constatação de que o livre arbítrio não existe traz consigo uma questão importante: de onde vem a inextinguível e inexaurível impressão de que o possuímos – impressão essa que em muitas pessoas dá origem a uma inabalável convicção de posse que resiste a todos os argumentos filosóficos que parecem indicar o contrário e que tem ajudado a perpetuar o debate? Nessa sessão esboçaremos os contornos de uma resposta a essa pergunta, começando com uma descrição da sensação de posse e exercício de livre arbítrio.

A impressão de que possuímos livre arbítrio está intimamente ligada a nossa experiência do processo de tomada de decisão. A todo instante nos deparamos com opções, e sentimos como se nós, e apenas nós, fossemos os responsáveis pelas nossas decisões; a causa última, se não única, delas. Sentimos-nos, no momento da escolha, como se pudéssemos tomar qualquer decisão que quiséssemos, e isso a despeito de nossos gostos, valores, expectativas e qualquer coisa que pareça relevante no momento, como eventuais recompensas ou punições. É como se houvesse um *agente propriamente dito* e as *razões para agir de cada maneira*. E por mais numerosas e “fortes” que possam ser essas razões, elas nunca são suficientes para causar uma escolha, cabendo a decisão final ao agente propriamente dito apenas. Nesse exato momento, por exemplo, você está lendo essa dissertação. Você sente-se livre e capaz de interromper ou continuar a leitura. Você agora começou a ler essa sentença, e sente que a decisão de parar ou continuar é só sua. Você pode, sem dificuldade alguma,

---

*who believe in strong free will do so without any conscious thought that it requires ultimate self-origination.*” A substituição de um trecho por outro, portanto, em nada compromete a fidelidade para com o pensamento do autor.

elencar diversas razões para parar a leitura, e pelo menos uma para continuar, mas, se terminar o parágrafo... Será apenas porque assim o quis.

Essa dicotomia *agente propriamente dito X razões conhecidas*, que parece tão bem captar a essência da sensação de posse de livre arbítrio, deriva, por sua vez, da nossa capacidade de autoconsciência. Somos agentes plenamente conscientes do que fazemos, pensamos, falamos e etc., e o agente propriamente dito nada mais é do que essa presença infundável que nos informa, a cada momento, que somos nós, e não outra pessoa ou coisa, quem está lendo, pensando, decidindo, agindo. É a parte de nossa consciência que nos coloca como proprietários de nossos pensamentos, observador de tudo o que acontece conosco e a nossa volta e origem de nossas decisões e ações. É o que Damásio (2000, p. 27) chama de sentido do *self*; sendo, para ele, parte integrante do problema da consciência: compreender “[...] como o filme no cérebro é gerado e como o cérebro também gera o senso de que existe alguém que é proprietário e observador desse filme.” (*op. cit.* p. 27).

A posse de autoconsciência por si só, contudo, não é suficiente para que se tenha a sensação de posse de livre arbítrio. É necessário, também, que essa autoconsciência seja limitada. Mais especificamente, que a experiência ou percepção do processo de tomada de decisão seja incompleta. Temos a impressão de que podemos tomar nossas decisões a despeito dos prós e contras subjacentes a cada opção, e por vezes respondemos à pergunta de por que agimos da maneira como agimos dizendo simplesmente que assim o quisemos. Não percebemos, no entanto, que em momento algum decidimos querer o queremos. Temos vontade de algo, a intenção de algo, o desejo de algo, mas não nos damos conta de que não fomos nós que resolvemos ter tal vontade, intenção ou desejo. Os temos apenas, e é tudo de que precisamos saber para tomarmos nossas decisões. Em resumo, é por termos consciência apenas do “querer”, e não do processo que dá origem a ele, que ficamos com a impressão de que possuímos livre arbítrio, de que somos a causa última de nossas escolhas<sup>21</sup>.

---

<sup>21</sup> Por exemplo, é comum se reagir à afirmação de inexistência de livre arbítrio com uma mudança brusca de atitude, acompanhada de uma observação de que, muito embora não se tenha motivo algum para se fazer isso, se fez, e que isso seria prova de posse de livre arbítrio. O executor não percebe, contudo, que mudou sua atitude em resposta a uma vontade de contrariar o interlocutor, ou sua afirmação, vontade essa que ele não decidiu ter. Ou, pelo menos, não decidiu ter a vontade de ter a vontade de contrariar a afirmação. Foi uma mudança na situação, ao tornar a realização de uma vontade algo mais “premente” que a realização de outra, que desencadeou a mudança no comportamento. Mas nada disso vem automaticamente à consciência do agente.

A razão dessa limitação é óbvia a partir de uma perspectiva evolutiva. Temos consciência de nossa vontade mas não de como, onde, quando ou por quê ela existe simplesmente porque tal conhecimento em nada melhora a eficiência ou eficácia de nossa capacidade de escolha. A consciência da situação na qual nos encontramos, dos resultados possíveis, do futuro antevisto e de nossa vontade é tudo de que precisamos para tomarmos nossas decisões. Não precisamos saber, por exemplo, que *nascemos* gostando do doce sabor do açúcar porque esse foi um traço que sobreviveu à seleção natural em virtude da vantagem que trazia aos nossos ancestrais, ao estimulá-los a consumir frutas maduras. Saber disso não altera em nada nossa preferência por açúcar, não interfere em nossa decisão sobre consumir ou não açúcar, enfim, não muda a maneira como reagimos a ele.

Por fim, para muitas pessoas a afirmação de que o livre arbítrio não existe equivale à afirmação de que vivemos em um mundo completamente [causalmente] determinado. Isso, contudo, é um equívoco. Não é possível inferir a natureza do universo em que vivemos a partir da conclusão de que não existe livre arbítrio, pois o livre arbítrio é igualmente impossível em qualquer universo onde a propriedade de *causa sui* não exista, seja ele um universo completamente causalmente determinado, completamente indeterminado (ou probabilisticamente determinado), ou qualquer mistura de ambos<sup>22</sup>. A impossibilidade do livre arbítrio não exige que nossas ações sejam determinadas causalmente e não elimina a possibilidade de que elas sejam probabilisticamente determinadas, a única coisa que o argumento conclui é que as ações são, necessariamente, exogenamente determinadas, nada afirmando sobre como elas são causadas.

---

<sup>22</sup> Como parece ser o caso de nosso universo, em que a indeterminação a nível micro, estudada pela Física Quântica, gera uma determinação a nível macro, estudada pela Física Clássica.

### 3. ENSAIO II: DA CRENÇA NO AUTOCONTROLE À INCONSISTÊNCIA TEMPORAL

Pessoas tomam decisões o tempo todo. O que comprar, o que vestir, o que comer, aonde ir, enfim, decisões sobre o que fazer – e o que não fazer também. Nem todas as decisões, contudo, dizem respeito ao que fazer no momento presente, ou ao que fazer *apenas* no momento presente. Muitas delas dizem respeito a ações que pretendemos realizar em algum momento específico no futuro (i.e. planos) e a atitudes que, para gerarem o resultado desejado, precisam ser praticadas ou evitadas por um período de tempo que vai além do momento presente (i.e. rotinas, como atividades físicas ou dietas, por exemplo).

O hiato temporal entre a decisão e a realização, no caso dos planos, assim como a necessidade de manutenção por vários períodos de uma decisão tomada anteriormente, no caso das rotinas, ao contrário do que acontece no caso das decisões instantâneas de concretização imediata (i.e. aquelas que valem para um único momento e nas quais não existe um hiato temporal entre a decisão e a realização da ação correspondente)<sup>23</sup>, abrem, ambos, espaço para a ocorrência de um fenômeno que na Economia ficou conhecido como “inconsistência temporal”: a ação empreendida pelo agente no presente momento não é coerente com a decisão tomada anteriormente por ele.

Em termos usuais, inconsistência temporal nada mais é do que a constatação de que, em se tratando de planos e rotinas, as pessoas nem sempre agem em concordância com o que decidiram previamente, mudando de idéia mesmo quando aparentemente não existem motivos para tal. Exemplos de inconsistência temporal são muitos, tantos quanto o número de planos e rotinas estipulados. Indivíduos gastam um percentual do salário maior do que pretendiam, antes do que pretendiam, em coisas que não pretendiam. Interrompem, abandonam ou apenas não mantêm uma frequência constante nos cursos de idiomas, programas de atividade física,

---

<sup>23</sup> Atente para o fato de que não estamos falando das conseqüências, que podem ter um caráter duradouro em qualquer dos três casos, mas apenas das decisões e de suas características no que diz respeito à abrangência temporal (se vale para um instante ou vários) e a concretização (se imediata ou não).

dietas. Falham repetidamente ao tentar abandonar definitivamente um vício, qualquer que seja ele. Adiam a arrumação da casa, a limpeza da garagem, o preenchimento dos formulários do imposto de renda para datas muito além das inicialmente planejadas. E etc.

Uma das principais características desse fenômeno é o fato de que as pessoas geralmente lamentam, posteriormente, o abandono de seus planos e rotinas; por vezes tentando, e nem sempre conseguindo, retomá-los e concluí-los em outra oportunidade.

O senso comum interpreta a inconsistência temporal como oriunda de um conflito entre interesses de curto-prazo e interesses de longo-prazo, o qual seria mediado pela presença de “autocontrole” e “força de vontade”. Ao que parece, autocontrole seria o atributo que permitiria aos indivíduos resistir a impulsos de ordem emocional e/ou fisiológico (i.e. seria necessário para que o sujeito *não* venha a fazer algo o qual não quer fazer). Enquanto que força de vontade seria o atributo que permitiria às pessoas sobrepujarem o impulso para obtenção de benefícios imediatos ou fuga de custos imediatos (i.e. seria necessário para que o sujeito *continue* fazendo algo que decidiu fazer). Na ausência deles, os indivíduos não conseguiriam manter suas rotinas ou executar seus planos.

Na teoria econômica utilitarista, Strotz (1955-1956) é o primeiro a abordar o tema da inconsistência temporal, sugerindo que ela decorreria da “miopia” ou “ingenuidade” das pessoas, que não perceberiam que a maneira como avaliam e comparam o consumo futuro e o consumo presente as faz naturalmente rever e alterar seus planos a cada período. Referências a concepções de senso comum tais como “autocontrole” ou “força de vontade”, contudo, só aparecem a partir do trabalho de Winston (1980), o qual cria um modelo para o comportamento dito compulsivo em que assume que o indivíduo possui, ao mesmo tempo, dois conjuntos de preferências diferentes, dois *selves*, os quais se intercalariam no “controle” do agente – o que ficou conhecido como “modelo de múltiplos *selves*”. E embora essa forma de modelar/interpretar o problema tenha obtido pouca aceitação entre os economistas, a julgar pelo número de artigos que seguiram sua linha, o uso do termo “autocontrole” (*self-control*) como sinônimo para inconsistência temporal se tornou corriqueiro e aparece em praticamente todos os trabalhos posteriores a esse. De fato, todos eles assumem, de maneira mais ou menos explícita, a existência de autocontrole. E nenhum deles vê na sua interpretação/modelagem/explicação do problema algo que invalide ou desautorize a interpretação tradicional.



Entretanto, assumir a existência de autocontrole e força de vontade para explicar a inconsistência temporal talvez não seja uma estratégia assim tão boa – que não é a única possível. Strotz (1955-1956) já havia mostrado em seu artigo seminal<sup>24</sup>. Afinal, existem muitas questões em aberto sobre essa suposta habilidade, e nenhuma prova de sua existência. De fato, acerca dela só uma coisa não se discute. Que ela pressupõe uma descontinuidade entre avaliação e ação: nem sempre o agente faz o que considera ser o melhor.

O que exatamente causa essa separação entre ação e avaliação é uma das questões em aberto. Quer dizer, uma vez que o indivíduo não avaliou uma alternativa como a melhor opção, porque ele precisaria se esforçar e/ou se controlar para não concretizá-la? Obviamente está se assumindo uma dicotomia, mas que dicotomia é essa (entre o que e o que) nenhum dos artigos se preocupa em discutir. O que não deixa de ser uma boa idéia, já que nas últimas décadas as pesquisas em filosofia da mente e neurociência colocaram por terra a dicotomia mente-cérebro (e suas variantes: mente-corpo e/ou cérebro-corpo)<sup>25</sup> e têm questionado a dicotomia razão-emoção<sup>26</sup>. Isso sem falar na recente Psicologia Evolucionista, que tem proposto uma maneira completamente nova de se entender o papel (ou influência) dos instintos sobre nossas vidas (leia-se decisões de conduta)<sup>27</sup>.

Entre aqueles que acreditam na existência de autocontrole – lembre-se, trata-se um problema empírico não resolvido e, portanto, só existem os que acreditam e os que não acreditam –, o consenso é de que as pessoas nem sempre o exercem. E também é consenso que em alguns desses casos a razão que levaria a isso seria uma convergência entre a avaliação que o agente faz das alternativas e as prioridades do “impulso”. Mas não há consenso sobre qual seria a razão nos demais casos. Por um lado, poder-se-ia pensar que o exercício de autocontrole e força de vontade se dá à custa de um recurso limitado, de maneira que em alguns casos as pessoas não o exercem porque ele já acabou (ou que elas até tentam exercê-lo, mas, por não possuírem o suficiente do recurso, acabam falhando). Por outro, poder-se-ia pensar que autocontrole e força de vontade são habilidades baseadas em algo inexaurível, mas cujo emprego é custoso, de forma que em certos casos elas prefeririam não

---

<sup>24</sup> É interessante notarmos que nenhum dos artigos posteriores a 1980 – portanto, os que assumem a existência de autocontrole e força de vontade – justifica o abandono da abordagem de Strotz ou a adoção da hipótese de que autocontrole e força de vontade existiriam.

<sup>25</sup> Um bom texto introdutório sobre a dicotomia mente-cérebro pode ser encontrado em Searle (2000). Já para uma discussão pormenorizada, ver Searle (1997). Outra boa leitura, que se propõe introdutória mas é de lenta absorção, é Hacker (2000).

<sup>26</sup> O trabalho clássico nesse ponto ainda é Damásio (1996).

<sup>27</sup> Ver, por exemplo, Wright (1996) e Pinker (2002).

exercê-lo por entender que o custo não compensa (i.e. não agem de acordo com sua avaliação do que seria o melhor porque avaliam que o custo de fazê-lo não compensa o resultado, ou seja, não agem de acordo com sua avaliação do que seria o melhor porque avaliam que essa não é a melhor coisa a se fazer – algo que para mim soa confuso). Os economistas preferem essa última abordagem<sup>28</sup>, porque assim poderiam continuar supondo que é o agente que escolhe quando vai e quando não vai exercer autocontrole e força de vontade de acordo com a situação na qual se encontra. Isso não significa que no outro caso se assume que as pessoas não escolheriam exercê-lo, mas que nem sempre o conseguiriam, o que implicaria que elas por vezes seriam vítimas de impulsos “incontroláveis” (leia-se, não sujeitos a influência externa, ou seja, nada impediria a pessoa que se encontra em tal estado de tentar fazer aquilo que é impulsionada a fazer, nem mesmo a certeza da morte iminente)<sup>29</sup> – uma possibilidade que os economistas rejeitam veementemente, afinal, são proponentes de uma teoria da escolha, e não de uma teoria do comportamento inflexível.

Outro ponto em aberto é a definição de alternativa tentadora. Tentação seria o estado de “conflito interno” em que uma pessoa se encontraria e no qual há a necessidade de se exercer autocontrole ou força de vontade para promover o resultado que se avalia como o melhor, mas o que é uma alternativa tentadora? Dizer apenas que alternativa tentadora é aquela que leva ao estado de conflito é o mesmo que dizer que “lá” é todo lugar ao qual chamo “lá”, ou seja, não acrescenta nada. Seria uma característica inerente a algumas coisas que as tornariam tentadoras? Será que o que define se uma alternativa é tentadora ou não é a situação na qual o agente se encontra? O que vem antes, a tentação ou a alternativa tentadora? Quem gera quem? São os produtos à venda que levam à compra por impulso, ou é um impulso por comprar que leva a considerar os produtos à venda tentadores?

E, para terminar, qual a relação entre o exercício de autocontrole e força de vontade e a promoção do próprio interesse? Devemos considerar que ao ceder à tentação o agente estaria agindo contra seu interesse e que ao resistir a ela para promover o resultado que considera ser o melhor ele estaria agindo a favor do seu interesse? Isso também não está claro, pelo menos para mim, já que quando falando de inconsistência temporal, o consenso entre os

---

<sup>28</sup> De fato, como se verá na revisão bibliográfica abaixo, apenas um artigo trabalha com a suposição de um recurso limitado.

<sup>29</sup> Alguns poderiam pensar que uma “prova” disso seria o comportamento delinqüente dos viciados em drogas ilegais. Isso, no entanto é questionável. Afinal, se o comportamento deles não é influenciável por coisa alguma (além do impulso), porque eles não atacam direto os traficantes? É mais rápido do que ter que ficar procurando e esperando pessoas para assaltar, ou lojas para roubar.

que acreditam em autocontrole e força de vontade é o de que ao exercê-los o agente estaria agindo em benefício de seu interesse (pelo menos de seu interesse de longo prazo). Entretanto, quando falando de altruísmo, o consenso é de que as pessoas exerceriam essas alegadas habilidades para promover resultados os quais vão de encontro aos seus interesses, muito embora estejam de acordo com sua avaliação moral da situação.

O objetivo desse ensaio é mostrar que o fenômeno da inconsistência temporal pode ser compatibilizado com a teoria econômica utilitarista sem que se precise recorrer à hipótese de existência de autocontrole e força de vontade. E que isso pode ser feito em grande medida com base nas próprias idéias e evidências apresentadas pelos autores que utilizaram essa hipótese – ou seja, que o uso dessa hipótese é não apenas questionável como desnecessária.

### 3.1 REVISÃO BIBLIOGRÁFICA

A literatura econômica sobre inconsistência temporal pode ser dividida em quatro grandes grupos, os quais seguem abaixo com breves resumos dos artigos que os compõem. Nessa pequena revisão, não apresentamos todos os artigos sobre o assunto, mas apenas aqueles que propõem novas formas de modelar/explicar o fenômeno. Com exceção dos artigos anteriores a 1980, nessa revisão não aparecem artigos que visam apenas lidar com aspectos técnicos referentes a um modelo já existente ou que se preocupam apenas em expandir sua aplicação (para decisões empresariais, por exemplo). Além disso, por questão de fidelidade para com o pensamento dos autores, procuramos usar nos resumos os mesmos termos usados por eles em seus artigos, o que significa que as definições usadas no ensaio anterior (preferência geral, preferência específica, circunstâncias vigentes e etc.) não valem aqui.

#### 3.1.1 Funções de desconto não exponenciais

Strotz (1955-1956) foi quem primeiro abordou o problema da inconsistência temporal dentro das Ciências Econômicas. No seu modelo de escolha temporal, o agente, que possui uma função de desconto linear, decide como vai distribuir seu consumo ao longo do tempo (i.e. estabelece um plano de consumo). Tal função de desconto, contudo, faz com que o plano de consumo que maximiza o valor presente do bem-estar em um dado período não seja o

mesmo que maximiza o valor presente do bem-estar no próximo período ou em qualquer outro período posterior ou anterior ao mesmo<sup>30</sup>. Em função disso, o agente mudaria, a cada período, seu plano de consumo, “[...] *even though his original expectations of future desires and means of consumption are verified.*” (Strotz, 1955-1956, p.1, grifo do autor). Se essa tendência à mudança constante no plano de consumo for reconhecida, ou seja, se o agente tiver crenças “sofisticadas” a respeito do seu comportamento futuro, ele seguirá uma das seguintes alternativas: irá pré-determinar seu comportamento futuro restringindo ou estipulando ativamente quais serão as alternativas futuras com as quais vai se deparar, de maneira que então induziria sua escolha futura a ser igual a que ele planejou<sup>31</sup> – por exemplo, o sujeito que quer perder peso, mas sabe que não manterá essa “convicção” por muito tempo, pode escolher ir passar algum tempo em um spa, onde sabe que não terá acesso livre a comida mesmo que queira – ou irá simplesmente levar em conta essa tendência a mudança quando estabelecendo seu plano de consumo, como se ela fosse uma restrição a mais limitando o conjunto de alternativas possíveis<sup>32,33</sup> – por exemplo, o sujeito que pretende perder peso pode simplesmente abandonar a idéia de adotar dietas mais rigorosas por antecipar que não vai conseguir mantê-las, escolhendo então dietas menos restritivas, mas que demoram mais tempo para gerar o resultado pretendido. Contudo, se a tendência à mudança constante de planos não for reconhecida, ou seja, se o agente for “míope” (ou “ingênuo”) quanto ao fato de que seu comportamento futuro será diferente do planejado, então seu comportamento será temporalmente inconsistente, com o sujeito agindo sempre, ou quase sempre, de maneira diferente da anteriormente planejada<sup>34,35</sup>.

Ao trabalho de Strotz (1955-56) se seguiram muitos outros. Pollack (1968) mostra que a formalização de Strotz (1955-56) para a obtenção do plano de consumo correspondente à

---

<sup>30</sup> Strotz utiliza a função de desconto  $\lambda(t-\tau)$ , em que  $t$  é uma data futura (ou passada) e  $\tau$  é a data presente. Sua forma específica, entretanto, não é importante, uma vez que apenas funções de desconto exponenciais com expoentes constantes geram planos de consumo consistentes temporalmente.

<sup>31</sup> O que Strotz chama de “*precommitment strategy*”, ou estratégia de pré-comprometimento, que aqui também chamaremos de auto-restrição prévia.

<sup>32</sup> Traduzindo para a terminologia usada no ensaio anterior, seria um elemento a mais no conjunto de insumos disponíveis a limitar o conjunto de alternativas reais.

<sup>33</sup> O que Strotz chama de “estratégia de planejamento consistente”.

<sup>34</sup> A menos que a situação futura seja tal que a escolha do indivíduo seja igual à planejada, mas aí estaríamos falando de uma coincidência, e não do seguimento intencional do plano.

<sup>35</sup> Note que o agente não deixa de fazer escolhas em momento algum, e que se suas escolhas o levam a um comportamento temporalmente inconsistente é apenas porque a função de desconto usada faz com que o plano de consumo que é ótimo hoje não seja ótimo amanhã. Mesmo quando seu comportamento é temporalmente inconsistente, o indivíduo continua maximizando seu bem-estar, ou, mais especificamente, é porque ele continua maximizando seu bem-estar que o comportamento resultante é temporalmente inconsistente. Em virtude disso, não haveriam lamentações por parte dos agentes quanto ao não seguimento de seus planos anteriores.

estratégia de planejamento consistente está incorreta, mas não apresenta uma solução alternativa. Blackorby et al. (1973) abandona a idéia de uma função de desconto não exponencial como causa das variações no comportamento do agente e se concentra nos aspectos técnicos relativos à existência de consistência temporal quando se *assume* – sem justificar ou explicar o porquê – mudanças nas preferências. Peleg e Yaari (1973) notam que planos de consumo consistentes não são bem definidos quando as preferências variam ao longo dos períodos, a menos que o problema de decisão seja finito e que seja modelado como um jogo não cooperativo com equilíbrio de Nash entre os diferentes períodos (i.e., como se cada período, com suas respectivas relações de preferência, fosse um jogador diferente). Hammond (1976) mantém a estratégia de não hipotetizar as causas da variação nas escolhas, assumindo simplesmente que as preferências *podem* se alterar em virtude tanto de causas exógenas (as escolhas das demais pessoas) como endógenas (as escolhas anteriores do próprio indivíduo). Em seu trabalho, analisa a escolha temporal dentro de uma estrutura de árvore de decisão, a partir da qual define formalmente o que seria uma “escolha dinâmica coerente” (i.e. um comportamento temporalmente consistente). De posse de tal instrumental, estuda as condições nas quais escolhas “míopes” e “sofisticadas” gerariam comportamentos temporalmente consistentes. Goldman (1980) oferece uma prova de que o equilíbrio Strotz-Pollack (i.e. plano de consumo consistente) irá existir sobre condições bastante gerais e discute que a preocupação expressa por Peleg e Yaari (1973) refere-se não a questão da existência em si, mas ao mecanismo de planejamento para atingir tal equilíbrio.

Ainsle (1991) chama a atenção para uma anomalia no processo de tomada de decisão recentemente descoberta pelos psicólogos: as preferências das pessoas entre duas opções distantes no tempo podem sofrer uma reversão a favor da mais próxima, se for uma recompensa, ou da mais distante, se for uma perda, à medida que a distância temporal com relação a ambas diminui<sup>36</sup> – e.g. um indivíduo que no dia 1º de Agosto escolheu trabalhar duas horas no dia 30 a trabalhar três horas no dia 31, quando chegado o dia 30 prefere trabalhar três horas no dia seguinte a duas horas hoje, por outro lado, um indivíduo que no dia 1º escolheu receber \$115,00 no dia 31 a receber \$100,00 no dia 30, quando chegado o dia 30 prefere receber \$100,00 hoje a \$115,00 amanhã. Entre os psicólogos comportamentais, a função de desconto que reproduz tal anomalia ficou conhecida, pelo menos inicialmente, como Lei de Comparação de Herrnstein (*Herrnstein's matching law*), cuja representação

---

<sup>36</sup> Ver, por exemplo, Green e Myerson (1994) e Kirby e Herrnstein (1995).

gráfica é uma curva hiperbólica – mais curvada que uma curva exponencial. Em seu artigo, Ainsle (1991) estuda as implicações dessa anomalia sobre o comportamento temporal das pessoas, com o objetivo de sugerir mecanismos que permitiriam a elas, com base em habilidades e graus variados de esforço, reduzir a ocorrência de inconsistências intertemporais.

A descoberta dessa anomalia reacendeu o interesse dos economistas por funções de desconto hiperbólicas<sup>37</sup>, que atualmente possuem a seguinte forma funcional:

$$D(k) = \begin{cases} 1 & \text{se } k = 0 \\ \beta\delta^k & \text{se } k > 0 \end{cases}, \text{ em que } k \text{ é a distância no tempo, } \delta \text{ é a taxa de desconto consistente de}$$

longo-prazo e  $\beta$  é um viés para o presente – o quanto o agora é valorizado em relação ao depois. Nela, a taxa de desconto por período entre o agora e o próximo período é  $\frac{1-\beta\delta}{\beta\delta}$ ,

enquanto que a taxa de desconto por período entre quaisquer dois períodos futuros é  $\frac{1-\delta}{\delta} < \frac{1-\beta\delta}{\beta\delta}$ . Ou seja, a função de desconto hiperbólica gera uma taxa de desconto

declinante entre o período atual e o próximo, mas constante para todos os períodos posteriores.

Laibson (1997, 1998) usa a formulação  $(\beta, \delta)$  no estudo do comportamento de consumo-poupança – onde o uso de uma função de desconto hiperbólica levaria as pessoas a consumirem mais que elas teriam decidido em um momento anterior –, mostrando como tal função de desconto pode ser usada para explicar alguns fatos empíricos estilizados.

O'Donoghue e Rabin (1999, 2001) aplicam a formulação  $(\beta, \delta)$  aos casos de procrastinação e antecipação, retomando a distinção usada por Strotz (1955-56) entre “ingênuos” e “sofisticados” – a ingenuidade acerca do problema futuro de autocontrole levaria o agente a ser otimista sobre o quão cedo irá completar sua tarefa se não a fizer hoje, enquanto que a sofisticação nas suas crenças o levaria a perceber que os motivos que possui para procrastinar hoje podem ainda estar presentes amanhã. O'Donoghue e Rabin (1999) modelam o caso em que o agente precisa decidir quando executar uma atividade que deve ser realizada uma única vez. As atividades podem envolver custos imediatos e recompensas

---

<sup>37</sup> Para uma crítica ao uso da função de desconto hiperbólica baseada em evidências experimentais, ver Rubinstein (2003).

postergadas ou custos postergados e recompensas imediatas. Eles concluem que pessoas ingênuas procrastinam atividades que possuem custos imediatos e antecipam atividades que geram recompensas imediatas. Enquanto que pessoas sofisticadas, quando impossibilitadas de promoverem auto-restrição prévia, não procrastinam atividades de custo imediato, mas antecipam atividades que trazem benefício imediato ainda mais severamente. O'Donoghue e Rabin (2001) introduzem um modelo de *ingenuidade parcial*, no qual uma pessoa está ciente de que irá sofrer uma reversão nas preferências mas subestima sua magnitude. Além disso, examinam a ocorrência de procrastinação quando uma pessoa deve não apenas escolher *quando* completar uma tarefa, mas também *qual* tarefa completar (também na impossibilidade de auto-restrição). Em tal caso, quando a escolha se dá entre uma opção boa e de baixo custo e outra melhor mas de custo elevado, eles mostram que o agente pode acabar não executando tarefa alguma. Isso acontece porque a decisão de qual tarefa executar é definida com base no valor presente do benefício líquido de cada uma, mas a decisão de quando executar é dada pela comparação entre o custo imediato e o benefício imediato. Por exemplo, um pesquisador pode nunca despende um fim de semana para terminar um artigo e enviar a um periódico de pequeno destaque porque repetidamente planeja, mas jamais cumpre, dedicar uma semana inteira a reformular e aprimorar o artigo a fim de enviar a um periódico de grande destaque. Assim, eles concluem que fornecer novas opções para as pessoas pode aumentar a chance de ocorrerem procrastinações, e que as pessoas podem procrastinar mais ao perseguirem metas importantes do que desimportantes. Mostram também que procrastinação severa não pode ocorrer sob sofisticação plena (ausência de ingenuidade), mas que pode surgir mesmo quando a pessoa é apenas um pouco ingênuo.

### 3.1.2 Múltiplos *selves*

Winston (1980) muda o rumo da discussão (ocorrida entre 1956 e 1980) ao trazer para dentro da Economia a visão de senso comum da inconsistência temporal como um conflito entre objetivos de longo e curto-prazo – ao contrário dos artigos anteriores em que se assumia que as escolhas mudavam em virtude de funções de desconto não exponenciais ou preferências mutáveis, aqui se assume que o indivíduo possui, ao mesmo tempo, dois conjuntos de preferências diferentes, dois *selves*, os quais se intercalariam no “controle” do agente. Winston (1980) cria um modelo para o comportamento dito compulsivo no qual incorporaria o que é comumente considerado as duas principais características das pessoas viciadas: a mudança nas preferências como resultado do uso freqüente de substância

estupefaciente e a posse por parte da pessoa de desejos conflitantes acerca da substância na qual se tornou viciada. Seu modelo falha, entretanto, em explicar como se dá a alternância entre o *self* com objetivos de longo-prazo e o *self* com objetivos de curto-prazo; além de não captar uma importante assimetria nessa relação: que o *self* com objetivos de longo-prazo geralmente tenta limitar o comportamento do *self* com objetivos de curto-prazo, mas nunca o contrário. Por exemplo, o *self* com objetivos de longo-prazo pode esvaziar a despensa para impedir que o *self* com objetivos de curto-prazo se empanturre de doces no meio da noite, mas o *self* com objetivos de curto-prazo nunca toma medidas para assegurar que seu desejo por doces vai ser atendido posteriormente.

Thaler e Shefrin (1981) tentam corrigir essas limitações com seu modelo, no qual o agente é dicotomizado em um planejador de longa visão, cuja função de bem-estar abrange todos os períodos, e um executor míope, cuja função de bem-estar abrange apenas o período no qual se encontra, não possuindo, portanto, relação alguma nem com o planejador nem com os executores posteriores ou anteriores. O conflito entre o planejador e o executor, então, é tratado como um conflito principal-agente, em que o planejador se utiliza de alterações nos incentivos e na especificação de regras para influenciar em seu favor o comportamento do executor. O exercício de autocontrole e/ou força de vontade é incorporado por meio da assunção de que a função de bem-estar do executor depende de um parâmetro de modificação das preferências, o qual impõe um máximo interno a ela e cujo valor seria alterado pelo planejador mediante um custo. Por trás do modelo de Thaler e Shefrin (1981) está a constatação de que a perspectiva de longo-prazo é geralmente mais presente do que a perspectiva de curto-prazo. Por exemplo, as pessoas continuam conscientes da necessidade de se praticar exercícios físicos regularmente mesmo quando interrompendo ou adiando tal curso de ação.

Schelling (1984) discute várias questões referentes ao caso específico do uso de estratégias de auto-restrição, o que ele chama de “*anticipatory self-command*”, questões que vão da (in)coerência entre esse fenômeno e o que é assumido pela teoria econômica utilitarista até as implicações que a existência desse fenômeno traz para as avaliações ou julgamentos de bem-estar.

Elster (1985) traça conexões entre a escolha temporal e os modelos de interação estratégica ao assumir que o exercício do autocontrole com vistas a concretização de objetivos



de longo-prazo freqüentemente requer a cooperação dos diferentes *selves* que se sucedem no controle do agente. Para ele, quando um *self* “traí”, optando por benefícios imediatos, o resultado pode ser uma reação em cadeia, com todos os demais *selves* abandonando a cooperação também.

### 3.1.3 Fatores viscerais e viés de projeção

Loewenstein (1996, 2000a, 2000b) chama a atenção para o fato de que muitos comportamentos seriam não-volitivos ou somente parcialmente volitivos. Sua abordagem é baseada na suposição de que as ações dos indivíduos são afetadas por “fatores viscerais”, os quais exerceriam “[...] *a direct hedonic impac* [...]” e afetariam “[...] *the realtive desirability of different goods and actions* [...]” (1996, p. 273). Esses fatores viscerais incluiriam três categorias principais: impulsos (tais como fome, desejo sexual e desejo pela substância ou atividade na qual se é viciado), emoções (tais como raiva e medo) e sensações somáticas (tais como dor física). Quando fracos, fatores viscerais poderiam ser controlados por deliberações não viscerais. Contudo, com níveis crescentes de intensidade, eles podem sobrepular as forças deliberativas, induzindo o agente a escolher um curso de ação que pode ser danoso ou mesmo destrutivo, como no caso dos vícios. Loewenstein (1996) assim explica como se daria a intervenção dos fatores viscerais: eles direcionariam a atenção e a motivação do agente para os comportamentos consumatórios associados a eles (e para longe de opções alternativas), em direção ao momento presente (imediatismo) e em direção ao próprio agente (e para longe dos demais). Além disso, as pessoas teriam dificuldade de se imaginar em um estado visceral diferente daquele em que se encontram atualmente, seja em termos qualitativos seja em termos quantitativos<sup>38</sup> – Loewenstein chama isso de *intrapersonal empathy gap* –, o que por um lado as leva a subestimar a influência dos estados viscerais sobre suas decisões e por outro faz com que avaliem as alternativas futuras com base no estado visceral atual, e não no futuro – ou seja, assumem implicitamente que seu estado visceral futuro será bastante parecido com o atual<sup>39</sup>. Influências viscerais seriam então importantes causas de inconsistência temporal. De fato, para cada influência visceral que existe é fácil imaginar um ou mais problemas de autocontrole diretamente relacionados a ela.

<sup>38</sup> Por exemplo, tente imaginar que está com muita fome, caso não esteja, ou tente imaginar que está empanturrado, caso esteja com fome. Esse mesmo exercício pode ser feito para todos os estados viscerais, e para os graus de intensidade também. Por exemplo, tente imaginar que está muito cansado, caso esteja apenas cansado, ou que está super bem disposto, caso esteja apenas bem disposto.

<sup>39</sup> Ver, por exemplo, Loewenstein, Nagin e Paternoster (1997), Read e van Leeuwen (1998) e Read e Loewenstein (1999).

Loewenstein e Angner (2001) e Loewenstein; O'Donoghue e Rabin (2003) por sua vez chamam atenção para outro resultado do *intrapersonal empathy gap*, que é igualmente uma causa provável de muitos casos de inconsistência temporal: quando predizendo seus gostos futuros, “[...] *people tend to understand qualitatively the directions in which their tastes will change, but systematically underestimate the magnitudes of these changes. Hence, they tend to exaggerate the degree to which their future tastes will resemble their current tastes [...]*” (Loewenstein; O'Donoghue; Rabin, 2003, p. 1210). No último, os autores apresentam uma série de evidências dessa anomalia, que eles chamam de *viés de projeção*, além de apresentarem uma formalização para ela, a qual é usada para explorar as implicações desse fenômeno sobre as decisões, econômicas ou não, das pessoas.

É interessante notar que existiriam uma série de fatores que influenciariam os gostos das pessoas, ou seja, que alterariam, de forma temporária ou permanente, a maneira como as pessoas avaliam as alternativas com as quais se encontram – e em todos esses casos seria igualmente difícil aos indivíduos antecipar a magnitude dessa alteração. Por exemplo, Laibson (2001) se concentra no que ele chama de “pistas” (*cue*) – a presença de elementos que estão fortemente associados ao consumo de algo pode desencadear ou reascender o desejo pelo consumo desse algo, como cheiro de comida pode provocar fome, a visão de um cinzeiro pode reascender a vontade de fumar e etc – mostrando como essa característica pode explicar rápidas alterações nas preferências e que o *cue-management* e a auto-restrição prévia seriam comportamentos comuns nesse caso. Loewenstein e Angner (2001) fazem uma ampla enumeração desses elementos, além de revisar uma série de estudos que exploram as expectativas das pessoas com relação à direção e magnitude dessas mudanças, concluindo que praticamente todos os erros de previsão podem ser reduzidos ao *viés de projeção* ou explicados por ele.

Wilson e Gilbert (2005) apontam para outros erros frequentes de previsão cometidos pelas pessoas, dessa vez quando tentando prever sua reação emocional a eventos futuros (o que se reflete na previsão de bem-estar futuro). Nesses casos, elas tendem a superestimar a intensidade e a duração de suas reações emocionais – um *viés de impacto*. Uma das causas desse viés seria o *focalismo*, uma tendência a subestimar a extensão na qual outros eventos irão influenciar seus pensamentos e sentimentos. Outra seria a dificuldade das pessoas em antecipar quão rapidamente elas irão mudar a maneira como interpretam o ocorrido para uma

que acelera sua recuperação emocional. O que é especialmente comum quando predizendo suas reações a eventos negativos.

#### 3.1.4 Tentação e força de vontade

Hoch e Loewenstein (1991) vêem o autocontrole como uma disputa entre duas forças psicológicas opostas: desejo e força de vontade. No seu modelo, esse embate seria provocado por mudanças nos pontos de referência dos bens – pontos de comparação psicologicamente relevantes por meio dos quais as pessoas avaliariam as alternativas a seu redor, como proximidade física ou temporal –, o que aumentaria o desejo pelo seu consumo. Para evitar os resultados indesejados da perda de autocontrole (i.e. o comportamento impulsivo), as pessoas se utilizariam de estratégias que, seguindo seu modelo, podem ser agrupadas em dois grupos: redução de desejo e força de vontade. Sob o título de redução de desejo se encontrariam aquelas estratégias que visam manipular os próprios pontos de referência: *Avoidance* (evitar situações em que podem estimular o desejo), *Adiamento e distração* (abrange formas de se afastar de um objeto desejado: no caso do adiamento isso significa postergar uma decisão que envolva algo desejado, enquanto distração diz respeito a tentar pensar em outra coisa) e *Substituição* (diz respeito a oferecer a si mesmo uma recompensa pequena mas imediata para resistir com sucesso a um impulso maior). Sob o título de força de vontade se encontrariam aquelas estratégias que visam enumerar e acentuar os custos de satisfazer preferências temporalmente inconsistentes: *Pré-comprometimento* (imposição de restrições ao seu comportamento futuro), *Avaliação dos custos econômicos*, *Time binding* (focar nos benefícios do adiamento do consumo), *Agrupamento dos custos* (ceder a um impulso pode ter não apenas uma única consequência, mas uma série delas, nesses casos, o agrupamento dessas consequências pode ter um forte efeito dissuasor), *Pesar e culpa* (tentar antecipar futuros sentimentos de pesar e culpa que resultariam de uma ação impulsiva) e *Autoridade maior* (invocar princípios de ordem maior).

Gul e Pesendorfer (2001, 2004a, 2004b) apresentam um modelo de escolha temporal no qual incorporam a presença de “alternativas tentadoras”. Na definição deles, uma alternativa é tida como tentadora se em algum momento anterior à concretização da decisão o agente opta por eliminá-la mediante uma estratégia de auto-restrição prévia, o que revelaria, então, que aos olhos do agente a presença daquela alternativa o deixaria pior. Em outras palavras, uma alternativa é dita tentadora se o indivíduo mostra preferir encarar um conjunto

de alternativas que não a inclui. Assim, a busca por pré-comprometimento é vista como uma ação que objetiva evitar a tentação e, portanto, evitar que o agente acabe agindo contra seu próprio interesse.

Quando não é possível ao agente se pré-comprometer ele pode ou sucumbir à tentação ou exercer autocontrole. Mas ambas as opções o deixam em situação pior do que se pudesse exercer auto-restrição prévia: sucumbir à tentação implica fazer uma escolha sub-ótima, e exercer autocontrole é uma tarefa custosa. Do ponto de vista de um observador externo, sabe-se que o agente exerceu autocontrole se sua escolha na ausência de auto-restrição prévia é a mesma que ele faria se tivesse podido se pré-comprometer.

Um dos pontos-chaves do modelo de Gul e Pesendorfer é que as preferências do agente não dizem respeito às alternativas apenas, mas também aos conjuntos de alternativas. Assim, ainda que as escolhas sobre bens ou consumo mostrem-se incoerentes ao longo do tempo, do ponto de vista dos conjuntos de alternativas elas não necessariamente o são. Por exemplo, um indivíduo que vai para um spa com vistas a perder peso e acaba aceitando uma barra de chocolate contrabandeada por um funcionário inescrupuloso apenas revelaria que quando doces estão disponíveis ele prefere comê-los, o que é consistente com a preferência por uma situação na qual doces não estejam disponíveis (como foi indicado por sua decisão de ir para o spa).

Bénabou e Tirole (2004) desenvolvem uma teoria de comprometimento interno (ou “regras” pessoais) que se baseia nos resultados das tentativas anteriores de autocontrole, a qual transforma as falhas anteriores em precedentes que minam tentativas futuras. Assume-se que o grau de autocontrole que um indivíduo pode exercer cresce com a autoconfiança e decresce com falhas anteriores. No extremo, as regras pessoais adotadas pelas pessoas podem se tornar excessivamente rígidas, resultando em comportamentos compulsivos como avareza e *workaholism* (dedicação excessiva ao trabalho).

Baseando-se em evidências experimentais que sugerem que o exercício de autocontrole se dá à custa de um recurso limitado (o que os psicólogos têm chamado de *ego depletion*, ou esvaziamento de ego)<sup>40</sup>, Ozdenoren, Salant e Silverman (2005) investigam como

---

<sup>40</sup> Para um resumo dessas evidências, ver Baumeister (2002a).

restrições no estoque de força de vontade afetam um problema de alocação intertemporal em que o agente precisa fazer uso da força de vontade para manter a consistência de seu plano de consumo. Eles mostram que em tal caso um consumidor irá apresentar preferência por caminhos de consumo crescentes, preferência por pré-comprometimento e inconsistência temporal. Além disso, também estudam a alocação ótima de força de vontade entre a atividade de poupar e outras atividades que demandam autocontrole. Por fim, mostram como a habilidade de criar força de vontade a partir do seu exercício influencia posteriormente o caminho ótimo de consumo.

Kim (2006), assim como Bénabou e Tirole (2004), assume que uma pessoa que cai em tentação uma vez tem mais chance de cair de novo. Ele explica isso com base na suposição de que o tomador de decisão não tem certeza do tamanho da sua força de vontade, de maneira que cair em tentação em algum momento sinaliza uma baixa capacidade de seu auto-regular, o qual, por meio de uma diminuição na autoconfiança, aumenta a possibilidade de o agente vir a falhar no exercício de autocontrole novamente. Por fim, ele mostra que, devido a esse efeito da autoconfiança, o indivíduo pode vir a evitar tomar uma decisão que exija autocontrole para ser realizada por temer que uma falha agora possa comprometer sua chance de ter sucesso no exercício de autocontrole em algum momento mais importante.

### 3.2 EXPLICANDO INCONSISTÊNCIA TEMPORAL SEM SE RECORRER À HIPÓTESE DE EXISTÊNCIA DE AUTOCONTROLE E FORÇA DE VONTADE

Como apresentado no primeiro ensaio, a teoria econômica utilitarista argumenta que as escolhas/ações dos indivíduos são determinadas pela conjunção de cinco elementos – crenças, insumos disponíveis, preferências gerais e específicas (com os respectivos níveis de bem-estar associado) e circunstâncias vigentes –, dados o objetivo e o critério de avaliação. De maneira que, para ela, o que as pessoas vão escolher/fazer em determinado momento depende *apenas* da situação na qual se encontram. Entendendo-se por situação exatamente a conjunção daqueles cinco elementos, inclusive as crenças sobre quais serão as situações futuras com as quais se irá se deparar.

Dessa forma, para que ocorra inconsistência temporal, ou seja, para que os planos ou rotinas estabelecidos pelas pessoas não se concretizem ou não sejam levados até o fim, basta

que a situação futura seja incompatível com a realização de tais planos ou rotinas, isto é, basta que ela seja tal que leve o indivíduo a decidir por não implementá-los. Nesse sentido, inconsistência temporal decorreria sempre de um erro de previsão. O agente, quando planejando ou estabelecendo uma rotina, teria em mente uma determinada situação futura<sup>41</sup> a qual não se concretizaria. Algo que Strotz (1955-56) já havia observado.

Prever com exatidão qual será a situação futura, entretanto, é impossível às pessoas. Não [apenas] porque a exigência em termos de processamento de variáveis ultrapassa em muito a capacidade cognitiva delas<sup>42</sup>, mas porque, como sugere a idéia de *intrapersonal empathy gap* apresentada em Loewenstein (1996) e posteriormente corroborada por uma série de experimentos, elas são incapazes de se sentir *possuindo* um nível de bem-estar diferente do que possuem e de se sentir *defrontando-se* com níveis de bem-estar associado diferentes daqueles com que atualmente se defrontam. O que é bastante fácil de entender de uma perspectiva evolucionista, já que se fosse possível a uma criatura sentir bem-estar apenas “imaginando” como seria tê-lo, então ela não precisaria agir para obtê-lo, o que a levaria a morrer por inanição, por exemplo.

Uma vez que as pessoas sofrem dessa impossibilidade, elas tendem, por um lado, a subestimar as mudanças que porventura ocorrerão nos níveis de bem-estar associado, assumindo que serão capazes de realizar seus planos e manter suas rotinas mesmo em situações incompatíveis com elas (i.e. situações que geram escolhas/ações diferentes da planejada ou estabelecida)<sup>43</sup>. E, por outro, a imaginar a situação futura e a lembrar da situação passada tendo por base os níveis de bem-estar associado atuais. O que, no primeiro caso, gera o *viés de projeção*, e, no segundo, faz com que elas não consigam “entender” o que as teria levado a mudar sua decisão, provocando lamentações e arrependimento<sup>44</sup>.

Naturalmente, para que possamos atribuir ao *intrapersonal empathy gap* uma parcela de responsabilidade pelos casos de inconsistência temporal (talvez a maior delas), precisamos mostrar como variações nos níveis de bem-estar associado podem causá-los. Para tanto,

---

<sup>41</sup> Ou *situações* previstas ou esperadas, já que uma mesma escolha/ação pode ser gerada (determinada) por todo um espectro de situações mais ou menos semelhantes. Lembre-se que nem toda alteração em um ou todos aqueles elementos produzem mudanças nas escolhas/ações.

<sup>42</sup> A idéia de “racionalidade limitada” proposta por Herbert Simon. Sobre isso, ver, por exemplo, Augier (2001), Conlisk (1996) e Aumann (1997).

<sup>43</sup> Acredito que grande parte da crença no autocontrole e na força de vontade venha disso.

<sup>44</sup> E, acredito eu, explicações do tipo “falta de autocontrole” e “falta de força de vontade”.

usaremos como exemplo aquele que talvez seja, atualmente, o mais corriqueiro caso de inconsistência temporal, pelo menos entre as mulheres: as dietas de emagrecimento. As dietas de emagrecimento são uma rotina que se caracteriza pela diminuição na quantidade de comida ingerida e pela proibição de certos pratos, basicamente doces e alimentos gordurosos, e que muitas pessoas começam, mantêm por algum tempo e abandonam antes da sua conclusão (i.e. antes de o resultado inicialmente pretendido ter sido obtido). Assim como muitos outros casos, as dietas não são ações concorrentes de outras ações (i.e. enquanto realizando-as, o agente não fica impossibilitado de fazer outras ações), mas oposta a uma em específico, no caso, a ingestão da quantidade e variedade habitual de alimentos (i.e. realizar uma *equivale* a não realizar a outra): *fazer* uma dieta nada mais é do que *não fazer* a ingestão da quantidade e variedade habitual de alimentos.

A teoria econômica utilitarista pressupõe uma identidade estrita entre avaliação e escolha/ação (i.e. o agente sempre escolhe/faz o que avalia como a melhor alternativa)<sup>45</sup>, o que implica que a escolha/ação do agente revela qual é, dentre as alternativas existentes, a que ele avalia como a melhor<sup>46</sup>. Uma vez que o critério de avaliação é o tamanho do nível de bem-estar líquido associado, isso significa que a escolha/ação do agente revela qual é, naquele instante, a alternativa que para ele possui o maior nível de bem-estar líquido associado. Por mais absurda ou incomum que seja essa escolha/ação<sup>47</sup>.

O que nos permite interpretar a inconsistência temporal que ocorre durante a realização de dietas da seguinte forma. Quando o agente decide iniciar a dieta, o nível de bem-estar líquido associado ao resultado da dieta (e, conseqüentemente, à não ingestão da quantidade e variedade habitual de comida) é maior do que o nível de bem-estar líquido

---

<sup>45</sup> Pelo menos em sua forma tradicional, já que modelos que assumem autocontrole e força de vontade não a pressupõem, ou pelo menos não o tempo todo.

<sup>46</sup> Foi Samuelson (1938) quem pela primeira vez explicitou essa conclusão, chamando-a posteriormente de “preferência revelada” – preferir no sentido de “avaliar”, “decidir-se por”. Para uma revisão histórica sobre o uso do conceito de preferência revelada na teoria econômica utilitarista, ver Varian (2005).

<sup>47</sup> Alguns questionam essa observação argumentando que se for assim, então devemos concluir que o indivíduo que é visto ateando fogo ao próprio corpo obtém mais bem-estar disso do que de não fazê-lo. Mas é exatamente isso o que se está afirmando. O importante nesses casos é não confundir a idéia de bem-estar (mais ampla) com a idéia de conforto (mais restrita). Por exemplo, a teoria econômica utilitarista não nega que o monge se que flagela sinta dor e que essa dor lhe traga desconforto, mas supõe que o bem-estar que ele obtém disso é maior do que esse mal-estar. Não que se esteja supondo que ele seja masoquista. Pode bem ser que ele apenas acredita que o sofrimento aproxima de Deus, e que essa idéia de aproximação (ou elevação) lhe traga muito bem-estar (mais do que não se flagelar). As crenças, as preferências específicas e os níveis de bem-estar associado às preferências gerais e específicas (os “motivos” das pessoas) não são acessíveis (não podemos abrir a cabeça delas para ver quais são) e muitas vezes nem evidentes, mas as escolhas/ações que geram sim. É isso o que torna a idéia de preferência revelada tão importante para a teoria econômica utilitarista.

associado à ingestão daquela quantidade “extra” de alimento e à ingestão daqueles pratos que foram cortados. E à medida que a dieta prossegue, essa conclusão se mantém. Entretanto, quando o indivíduo “quebra” a dieta e come mais do que o estipulado, ou algo que não deveria, conclui-se que nesse instante o nível de bem-estar líquido associado à ingestão daquela quantidade extra ou daquele prato em específico é maior do que o nível de bem-estar líquido associado ao resultado da dieta. Se posteriormente o indivíduo volta à dieta, como eventualmente ocorre, é porque novamente o nível de bem-estar líquido associado ao resultado da dieta é maior do que nível de bem-estar líquido associado à sua quebra.

Uma vez que o nível de bem-estar líquido associado depende dos níveis de bem-estar associado às preferências gerais e específicas subjacentes e das circunstâncias vigentes, temos duas causas possíveis para essa inversão na decisão do agente: mudanças nos níveis de bem-estar associado à dieta e/ou a sua não realização<sup>48</sup> e mudanças nos custos, em termos de recursos poupados/consumidos, associados à realização e à não realização da dieta<sup>49</sup>.

Levando-se em conta que todo dia temos pessoas começando, retomando e abandonando dietas, argumentar que isso se deve [apenas] às variações nos preços dos alimentos em relação aos demais preços da economia não parece factível. Neste caso, restam somente as mudanças nos níveis de bem-estar associado.

A única hipótese desse tipo usada até o momento diz respeito às funções de desconto não exponenciais, principalmente as hiperbólicas, cuja posse pelas pessoas faria com que o nível de bem-estar associado às alternativas crescesse desproporcionalmente à medida que a distância temporal entre sua escolha e sua realização/conclusão se reduzisse para zero. Ou seja, alternativas que geram resultados imediatos teriam a si associados níveis de bem-estar desproporcionalmente maiores do que aquelas que geram resultados postergados. Mas no caso das dietas de emagrecimento ela leva à conclusão de que as pessoas sempre decidiriam fazer a

---

<sup>48</sup> As preferências subjacentes à dieta obviamente não são as mesmas que as subjacentes a sua não realização. Entre as primeiras talvez estejam a preferência geral por saúde e a preferência geral por reconhecimento (i.e. vaidade), não necessariamente nessa ordem. Entre as segundas estão a preferência geral por “saciedade” (entendido como ausência de fome) e as preferências específicas pelos pratos restritos ou proibidos, como preferência específica por chocolate ou pizza.

<sup>49</sup> Na medida em que fazer e não fazer a dieta equivale a comer menos ou comer mais (quantidade e variedade), o custo em não se fazer a dieta é igual ao benefício de se fazê-la. Por exemplo, se o custo monetário dos alimentos sobe, o benefício associado à dieta aumenta (porque sobraria mais dinheiro) e o custo de não se fazê-la aumenta (porque sobraria menos dinheiro). Se diminui, o benefício associado a se fazer a dieta diminui (porque diminui a quantia de dinheiro que sobraria) e o custo de não se fazê-la diminui (porque diminui a quantidade de dinheiro que se usaria).



dieta quando a refeição estivesse temporalmente longe e a abandonariam sempre que a refeição estivesse temporalmente próxima, de maneira que elas nunca seguiriam a dieta de fato, mas apenas planejavam fazê-la<sup>50</sup>. Como não é isso o que acontece – as pessoas seguem efetivamente suas dietas por um intervalo de tempo que abarca algumas refeições antes de abandoná-las – precisamos de outra hipótese sobre mudanças nos níveis de bem-estar associado para explicar a ocorrência de inconsistência temporal no caso das dietas de emagrecimento. Para tanto, a primeira coisa a se fazer é atentar para a “forma” como as ações geram bem-estar para seus executores.

Ao que parece, podemos dividir as ações entre as que geram um fluxo permanente de bem-estar – que se manteria mesmo após a realização da ação – e as que geram um fluxo intermitente de bem-estar – que se manteria apenas enquanto a ação está sendo realizada. As que pertencem ao primeiro grupo são aquelas em que o bem-estar é obtido da posse de algo. Enquanto que as que pertencem ao segundo grupo são aquelas em que o bem-estar é obtido do consumo ou do usufruto de algo.

Em ambos os casos, a manutenção do curso de ação provoca uma diminuição no nível de bem-estar associado às preferências gerais e específicas subjacentes, mas no primeiro caso isso significa adquirir e acumular mais do bem, enquanto que no segundo isso significa continuar consumindo ou praticando a atividade. Assim, a compra de uma Ferrari proporciona bem-estar enquanto se possuir essa Ferrari, e a manutenção da posse não provoca uma queda no nível de bem-estar associado a ela, isso só acontece com a compra de mais Ferraris. Por outro lado, doces só produzem bem-estar enquanto estiverem sendo ingeridos, e o nível de bem-estar associado a eles cai à medida que são consumidos<sup>51</sup>.

Obviamente, em certos casos essa separação fica dificultada na prática, já que as pessoas costumam obter bem-estar tanto da posse como do usufruto dos bens que possuem. Nesse caso, o que estamos dizendo é que o bem-estar que se obtém de um não deve ser tratado da mesma forma que o bem-estar que se obtém do outro. *Ter* um carro de luxo concede status e isso traz bem-estar, mas *dirigir* um carro confortável, com uma mecânica excelente, também gera bem-estar. O que se está propondo é que enquanto a posse gera bem-

---

<sup>50</sup> Razão pela qual O'Donoghue e Rabin (2000) e (2001) precisam da hipótese de autocontrole para explicar porque as pessoas não procrastinam para sempre suas tarefas.

<sup>51</sup> Outros exemplos são instrumentos musicais, equipamentos esportivos, livros, discos, filmes, jogos, sexo, espetáculos, a companhia de amigos e etc.

estar independentemente de o indivíduo estar ou não utilizando o carro, conforto e qualidade só geram bem-estar enquanto o indivíduo estiver usando o carro.

Por outro lado, alguns bens os quais geram bem-estar mediante o usufruto são mais bem interpretados se os considerarmos como proporcionando bem-estar por meio de sua posse. Os principais casos são roupa, guarda-chuva e residência. O bem-estar que proporciona o uso de uma vestimenta não é afetado pelo tempo de uso (medido em minutos, obviamente), mas pelas condições climáticas (se está quente ou frio) e pelas convenções sociais (moda). Da mesma maneira, o bem-estar que se obtêm de se estar usando um guarda-chuva em um dia chuvoso não diminui à medida que o tempo passa, mas permanece constante, enquanto permanecer constante a intensidade da chuva. Por fim, o usufruto de uma residência não faz diminuir o nível de bem-estar associado a ela, que depende de sua capacidade de prover segurança, conforto e status.

Tendo em mente essa distinção, a hipótese que proponho é de que os níveis de bem-estar associado às preferências gerais e específicas que são satisfeitas mediante ações que se caracterizam pelo consumo ou usufruto de bens tornam a crescer, ao longo do tempo, assim que essas são interrompidas. Com esse crescimento ocorrendo a taxas marginais decrescentes, de maneira que eles possuiriam um nível máximo (ou um limite superior).

A razão para assumirmos a existência de um limite superior está no fato de que, do contrário, os níveis de bem-estar associado às preferências gerais e/ou específicas que deixaram de ser satisfeitas cresceriam “indefinidamente” (i.e. atingiriam um valor infinitamente alto). O que implicaria que, independentemente de qual fosse o tamanho do nível de bem-estar associado à não satisfação daquela(s) preferência(s) e/ou independentemente de quais fossem os custos, seria uma questão de tempo até que os níveis de bem-estar associado à satisfação dela(s) os superassem, de maneira que elas *sempre* seriam satisfeitas – a menos que essa alternativa não estivesse disponível. O que não parece razoável a julgar pelas evidências cotidianas, em que, por exemplo, as pessoas conseguem passar por períodos demasiadamente prolongados de abstinência (i.e. por toda a vida ou pelo resto da vida) mesmo na presença ou disponibilidade de tais alternativas<sup>52</sup>.

---

<sup>52</sup> Um exemplo extremo seria o do ex-prefeito da cidade irlandesa de Cork, Terence MacSwiney, preso em 1920 portando códigos secretos do Exército de Libertação da Irlanda (IRA). MacSwiney iniciou uma greve de fome junto com outros nove detentos que durou 74 dias, vindo a morrer de inanição no último dia dela, em 25 de

Partindo dessa hipótese, podemos explicar a inconsistência temporal que ocorre nas dietas de emagrecimento. Entretanto, sua formalização matemática envolve aspectos técnicos ainda não resolvidos, de maneira que utilizaremos apenas um exemplo numérico para ilustrar o raciocínio<sup>53</sup>. Antes, contudo, convém que façamos algumas simplificações para facilitar a exposição:

- S1. Só existe um tipo alimento, pelo qual o agente não possui preferência específica. Dessa forma, comer satisfaz apenas a preferência geral subjacente, digamos, a de não sentir fome;
- S2. Dado S1, a dieta consiste apenas em uma restrição de quantidade. No exemplo, o indivíduo deixa de comer suas habituais 5 porções por refeição para comer somente 4;
- S3. O nível de bem-estar associado ao resultado da dieta é constante ao longo do tempo. No exemplo, o valor é de 8;
- S4. As refeições são feitas a intervalos regulares de tempo;
- S5. Quando não comendo, a fome (e, portanto, o nível de bem-estar associado à ingestão de comida) cresce a uma velocidade constante. Junto com S4, isso implica que entre uma refeição e outra o nível de bem-estar associado à ingestão de comida cresce sempre à mesma intensidade. No exemplo, 4 unidades;
- S6. Quando comendo, a fome (e, portanto, o nível de bem-estar associado à ingestão de comida) diminui a uma taxa constante. No exemplo, 1 unidade por porção ingerida;
- S7. As circunstâncias vigentes não variam no período, de maneira que variações no nível de bem-estar associado geram variações proporcionais no nível de bem-estar *líquido* associado.

A Figura 1 abaixo ilustra o exemplo. No gráfico A temos o agente em uma situação pré-dieta. Quando ele inicia sua refeição, o nível de bem-estar associado à ingestão da primeira porção é 10, e o nível de bem-estar associado à ingestão da quinta porção é 6. Ele não come a sexta porção, que lhe geraria 5 de bem-estar, porque, assumimos, existem outras

---

outubro daquele ano. O que sugere que o nível de bem-estar associado ao abandono da greve de fome em momento algum ultrapassou o nível de bem-estar associado à sua manutenção.

<sup>53</sup> Obviamente, os números possuem um caráter meramente ordinal, não cardinal.

alternativas de ação que lhe proporcionam mais bem-estar do que isso. Durante o intervalo, a fome volta a aumentar (4 unidades, por S5), de maneira que quando chega a hora da próxima refeição, o nível de bem-estar associado a primeira porção novamente é de 10 (6 + 4). Na ausência de dieta, essa é uma situação estável. O sujeito sempre comerá até que o nível de bem-estar associado à última porção seja 6. E o intervalo regular de tempo entre uma refeição e outra fará com que a fome (e, portanto, o nível de bem-estar associado à ingestão da primeira porção de comida) sempre atinja um pico de 10 – que, contudo, não é o limite superior. O que implica que ele sempre comerá cinco porções por refeição.

No gráfico B o agente decide começar a dieta, que consiste em comer uma porção a menos do que o habitual. Como no período anterior ele comeu as 5 porções a que está acostumado, sua fome no período atual é a mesma de sempre. De maneira que o nível de bem-estar associado à ingestão da primeira porção também é a mesma de sempre, 10. Na medida em que o nível de bem-estar associado ao resultado da dieta é 8, e que comer a quinta porção, proibida pela dieta, proporciona apenas 6 de bem-estar, o indivíduo decide seguir a dieta e comer apenas as 4 porções recomendadas.

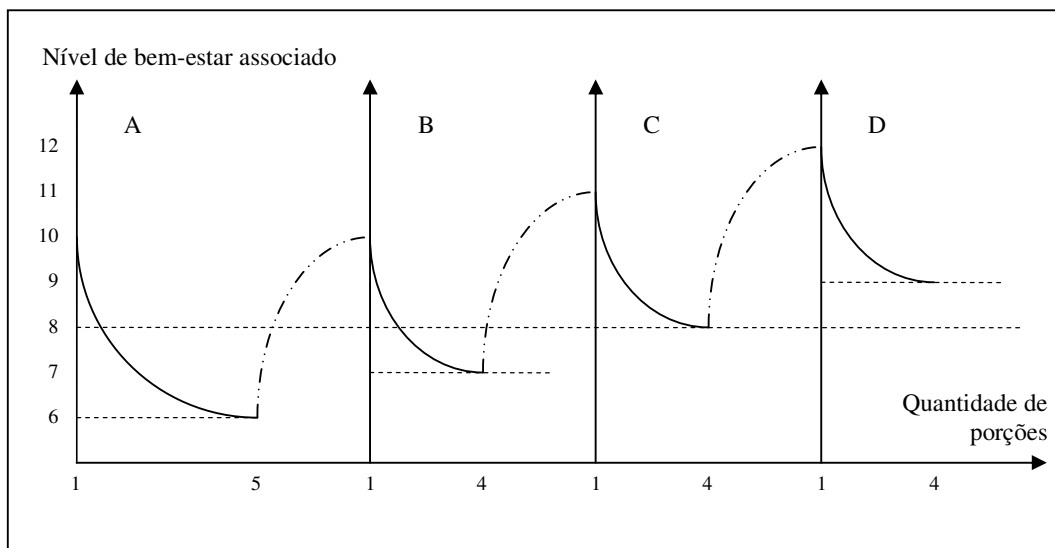
O gráfico C mostra as implicações dessa escolha. Durante o intervalo, a fome do indivíduo volta a crescer os mesmos 4 pontos. E uma vez que no período anterior ele comeu menos, esse crescimento faz com que a fome sentida agora seja maior do que o usual. O que faz com que o nível de bem-estar associado à ingestão das porções tenha crescido. O nível de bem-estar associado à quebra da dieta (i.e. à ingestão da quinta porção) proporciona agora um bem-estar de 7. Como isso ainda é menos do que o associado ao resultado da dieta, 8, o indivíduo mantém a decisão de continuar na dieta.

Como ele continua comendo menos do que está habituado, a fome continua se acumulando, fazendo com que os níveis de bem-estar associado às porções de comida aumentem ainda mais. O gráfico D mostra o momento em que o indivíduo decide quebrar a dieta. Depois de comer as quatro porções recomendadas sua fome continua grande o bastante para fazer com que o nível de bem-estar associado à ingestão da quinta porção seja maior do que o nível de bem-estar associado ao resultado da dieta, o que faz com que o indivíduo resolva comê-la<sup>54</sup>.

---

<sup>54</sup> Na verdade, nesse ponto o indivíduo ficaria indiferente entre quebrar a dieta e mantê-la, já que ambos possuem o mesmo nível de bem-estar associado. Como discutido no primeiro ensaio, em tais casos a “decisão” fica a

Figura 1 – Inconsistência temporal em uma dieta de emagrecimento



Fonte: Elaboração do próprio autor.

Nesse ponto, uma vez que, devido ao *intrapersonal empathy gap*, o indivíduo não consegue reconstruir com perfeição em sua memória a situação na qual se deu a decisão de romper a dieta, já que usa para tal a fome que possui agora e não a fome que estava sentindo antes, ou, o que dá no mesmo, usa o nível de bem-estar que associa agora à ingestão de uma porção de comida, e não o nível de bem-estar que associava antes, que era maior, ocorre uma de duas coisas. Ou o sujeito considera aquilo apenas uma falha que não vai se repetir, de maneira que decide continuar a dieta (i.e. comer apenas quatro porções nas próximas refeições) e resolve não comer a sexta porção nesse momento – que traz mais bem-estar do que as demais alternativas mas menos do que a manutenção da dieta –, ou vê naquilo uma incapacidade de manter a dieta e resolve abandoná-la, continuando a comer enquanto o nível de bem-estar associado à ingestão de comida for maior do que o nível de bem-estar associado às opções alternativas, o que significa comer um total de 7 porções e voltar à situação ilustrada no gráfico A (o que pode ser visto na Figura 2, gráfico F).

Se o agente decide retomar a dieta, talvez por acreditar que possui autocontrole, força de vontade ou algo do gênero, o resultado será, de novo, inconsistência temporal. O que é ilustrado na Figura 2 abaixo. A razão disso está no fato de que a ingestão da quinta porção em

---

cargo do acaso. Se ele quebra, temos a situação descrita no parágrafo. Se ele mantém, a ocorrência da quebra se dará necessariamente na próxima refeição, a menos que esse seja o limite superior da fome. Como a consideração do caso de indiferença não altera em nada a conclusão, optamos por excluí-lo e considerar que naquele ponto ele decide pela quebra. A mesma observação é válida para a Figura 2 também.

D apenas evitou que a escalada de fome continuasse, “estabilizando-a” em um nível muito alto, contudo. A situação na refeição seguinte, gráfico E, é a mesma da anterior, gráfico D. O nível de bem-estar associado à ingestão da quinta porção novamente é maior que o nível de bem-estar associado ao resultado da dieta, de maneira que ele, uma vez mais, decide comê-la. E isso continuará ocorrendo enquanto o agente continuar acreditando que conseguirá, na próxima refeição, seguir o recomendado pela dieta. Quando ele finalmente resolver desistir, talvez por achar que não possui autocontrole ou força de vontade o bastante, ele vai comer até que o nível de bem-estar associado à próxima porção seja menor do que o nível de bem-estar associado às opções alternativas, quando então se decidirá por realizar essas opções alternativas. O que se vê no gráfico F.

Assim, a decisão de se fazer uma dieta só não levará à inconsistência temporal se ou o nível de bem-estar associado ao resultado da dieta for maior que o máximo a que pode chegar o nível de bem-estar associado à sua quebra, ou se a duração da dieta for menor do que o intervalo de tempo necessário para que o nível de bem-estar associado à sua quebra supere o nível de bem-estar associado à sua manutenção. Como o agente não consegue se “imaginar” sentindo mais fome do que a que sente nesse momento, ele não é capaz de avaliar nem um nem outro<sup>55</sup>, o que faz com que sua decisão de empreender uma dieta seja antes de tudo uma aposta.

Obviamente, a dinâmica de uma dieta envolve aspectos mais complexos do que os assumidos acima. Por exemplo, o nível de bem-estar associado à manutenção da dieta não é um valor estável, mas um fluxo contínuo<sup>56</sup> descontado no tempo cujo valor presente aumenta à medida que o resultado objetivado se torna próximo, ou seja, à medida que o agente vai perdendo peso. Da mesma forma, o crescimento da fome entre uma refeição e outra não é um processo tão simples. A suposição fundamental era de que o tamanho da fome quando do início de uma refeição dependia da quantidade de comida ingerida na refeição anterior e do tempo transcorrido desde o término desta – visto que a velocidade era dada. Entretanto, a experiência cotidiana sugere que a fome começa a crescer apenas algum tempo depois do término, estando aparentemente ligado à rapidez com que o que foi ingerido é digerido<sup>57</sup>.

---

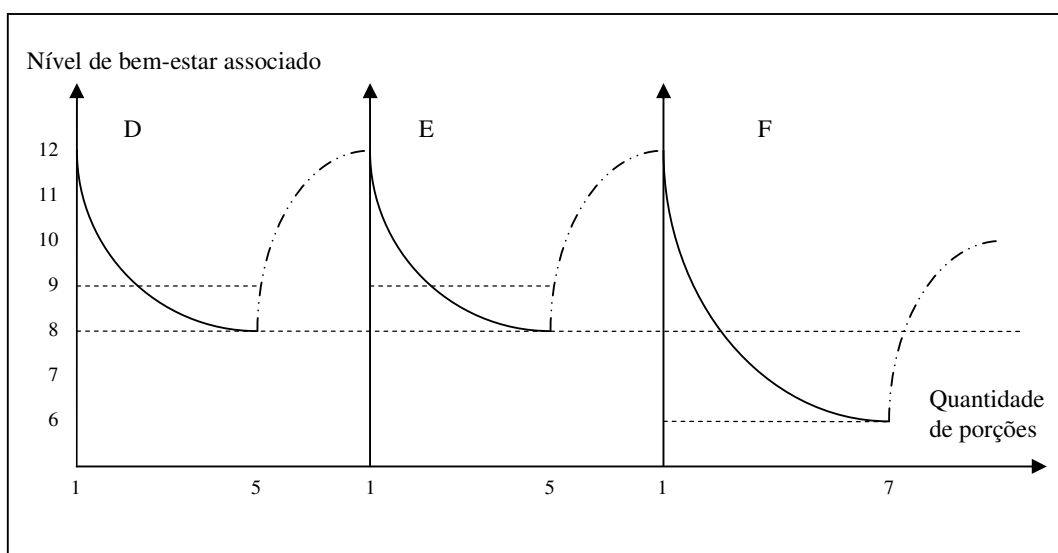
<sup>55</sup> Assumindo que ele conhecesse a velocidade de crescimento da fome, o que também não parece ser o caso.

<sup>56</sup> Fluxo contínuo porque um corpo magro e/ou saudável é algo que se *possui*.

<sup>57</sup> O que explicaria porque uma estratégia eficaz de emagrecimento consiste em aumentar o número de refeições por dia ao mesmo tempo em que se reduz a quantidade ingerida total: a manutenção do estômago cheio retardaria o crescimento da fome.

Ademais, é possível que a própria velocidade de crescimento da fome se ajuste, de forma bastante lenta, à quantidade habitualmente consumida. Como em um processo de acomodação. É isso o que sugere o fato de as pessoas tenderem a comer aproximadamente a mesma quantidade de comida (em kg) nas mesmas refeições (i.e. nos desjejuns, nos almoços e etc.). Se assim for, isso explicaria a ocorrência do “efeito sanfona”: o indivíduo realiza a dieta até o fim, perde o peso almejado mas nas semanas seguintes readquire os quilos perdidos – exatamente porque findada a dieta ele volta a comer a mesma quantidade que comia antes. Daí a diferença entre dieta e reeducação alimentar. Uma dieta visaria eliminar um *excesso* ganho em circunstâncias adversas, como os quilos que se costuma ganhar em virtude das festas de fim de ano, sem alterar a velocidade de crescimento da fome. Enquanto que a reeducação alimentar visaria diminuir o “peso base” por meio da diminuição dessa velocidade<sup>58</sup>. De qualquer maneira, o acréscimo de todos esses elementos não mudaria a nossa conclusão.

Figura 2 – Inconsistência temporal decorrente da decisão de se manter a dieta de emagrecimento após a primeira falha



Fonte: Elaboração do próprio autor.

Por outro lado, não é *apenas* a fome (ou o nível de bem-estar associado aos alimentos em função da intensidade da fome) que faz com que as pessoas quebrem suas dietas, mas também a presença ou disponibilidade de pratos pelos quais elas possuem especial predileção

<sup>58</sup> Naturalmente, uma redução na velocidade de crescimento da fome não implica uma redução no seu máximo.

(i.e. preferências específicas), como doces, pizza e etc., e que, por geralmente serem aqueles que as dietas proíbem, têm seus níveis de bem-estar associado crescendo desde a última vez em que foram consumidos<sup>59</sup>. Assim, pode bem ser o caso de que a fome não seja grande o bastante para fazer com que o indivíduo decida comer mais do que o recomendado, mas de que o nível de bem-estar associado a um prato em específico seja tal que o indivíduo resolva comê-lo mesmo que a dieta recomende o contrário. E esse parece ser um dos grandes causadores das quebras de dietas. Nos gráficos acima, a presença de preferências específicas somada à fome deslocaria toda a curva para cima, fazendo inclusive com que o nível *máximo* de bem-estar associado à quebra da dieta dependesse não apenas da fome mas também dos pratos disponíveis (se houver pizza, por exemplo, o nível de bem-estar associado à quebra da dieta vai ser maior do que se houver apenas aspargos).

A conjunção da hipótese do *intrapersonal empathy gap* com a hipótese de que os níveis de bem-estar associado às preferências gerais e específicas que deixaram de ser satisfeitas tornam a crescer não leva à inconsistência temporal apenas no caso das dietas de emagrecimento, contudo, mas em praticamente todas as formas de rotina. Aquelas ligadas à privação voluntária de substâncias ou atividades das quais se desenvolveu dependência, como álcool ou jogos de azar, são os que mais facilmente vêm à memória.

Quando decidindo pela abstinência, a situação na qual o agente se encontra é uma em que o nível de bem-estar associado à satisfação do vício é menor do que o nível de bem-estar que associado às coisas que ele imagina será capaz de fazer ou ter quando não mais for viciado. Entretanto, ele não é capaz de saber, nesse momento, se o nível de bem-estar associado à manutenção da abstinência é maior do que o nível de bem-estar máximo que será associado ao seu abandono, superestimando a possibilidade de que em momento algum preferirá voltar a consumir ou a executar aquilo em que é viciado. Esse “excesso de confiança” é a principal causa pela qual tantas pessoas não recorrem a tratamentos ou não reconhecem sua situação de viciado, imaginando que podem “largar” seu vício a qualquer momento.

---

<sup>59</sup> O nível de bem-estar associado que decorre da preferência específica não está relacionada com a fome, portanto, não depende da digestão. De qualquer maneira, imagino que sua velocidade de crescimento seja menor que a da fome.



Por outro lado, é exatamente o reconhecimento de que precisam de algum tipo de ajuda para levar a rotina até o fim (i.e. mantê-la pelo resto da vida) que as fazem procurar os grupos de apoio. Após falharem repetidas vezes, as pessoas parecem chegar à conclusão de que o vício é “mais forte” do que elas e de que precisam compartilhar esse fardo com outras pessoas. O resultado prático é que as reuniões semanais, em que pessoas com o mesmo problema relatam seus sucessos e seus fracassos, entre outras coisas (o que cria uma grande identificação entre elas), acaba funcionando como um estímulo a mais, sendo o nível de bem-estar associado ao reconhecimento de seus pares incorporado ao nível de bem-estar associado aos demais elementos que haviam inicialmente motivado o indivíduo a querer abandonar o vício. Ao fim e ao cabo, esse aumento no nível de bem-estar associado à manutenção da dieta pode ser a diferença entre a realização da rotina e uma nova inconsistência temporal.

Outra forma de rotina que merece atenção é a caracterizada pela execução sistemática de uma atividade, como a realização de um curso de idioma estrangeiro ou a prática regular de um esporte. A princípio, o estabelecimento de tal tipo de rotina pode acabar em inconsistência temporal da mesma forma que as demais: o nível de bem-estar associado ao abandono da rotina pode vir a se tornar maior do que o nível de bem-estar associado ao resultado da rotina sem que o agente consiga prever isso. Mas existem duas diferenças importantes. Uma delas está no fato de que a realização de tais atividades implica a não realização de uma série de outras as quais costumavam ser executadas antes do estabelecimento da rotina, ou seja, trata-se de uma ação concorrente. Por um lado, isso significa que o nível de bem-estar associado ao abandono da rotina pode ser composto de vários elementos, ou ser o agregado de uma série de alternativas. Por outro, isso significa que, se esse for o caso, o intervalo entre o abandono da rotina e sua retomada (quando houver) pode ser bastante grande: até que o nível de bem-estar associado a cada uma das atividades que foram deixadas de lado e posteriormente retomadas com o abandono da rotina caia abaixo do nível de bem-estar associado ao resultado da rotina. O que, pelo menos aparentemente, parece encontrar respaldo em nossa experiência cotidiana<sup>60</sup>.

---

<sup>60</sup> Uma estratégia comum usada por muitas pessoas para evitar o abandono prematuro de tais rotinas (i.e. antes de sua conclusão) é estabelecer um compromisso para ir junto até o curso ou praticar junto a atividade física. Assim, ainda que o nível de bem-estar associado ao abandono da rotina seja maior do que o associado ao resultado dela, ele pode não ser maior do que esse acrescido da pretensão de não se decepcionar ou ficar em dívida com o colega.

A outra diferença que vale a pena ser citada é que ao contrário das demais rotinas discutidas até aqui, a prática de atividades físicas e a realização de cursos de idiomas (entre outras coisas) pode não ter apenas um valor instrumental para seu executor, mas também um valor intrínseco. Ou seja, pode ser que o nível de bem-estar associado não se deva apenas ao resultado da rotina, mas também à própria execução dela. O que nada mais é do que dizer que algumas pessoas praticam natação, por exemplo, não apenas por causa dos benefícios que isso trás à saúde e à aparência, mas também porque gostam. O que introduz toda uma nova dinâmica à realização dessas rotinas.

Obviamente, não são apenas as inconsistências temporais relacionadas à execução de rotinas que podem ser explicados pela conjunção daquelas duas hipóteses. As ocorrências relacionadas à concretização de planos também. Como planos e rotinas possuem muitas características em comum, vamos nos concentrar apenas nas diferenças. A primeira delas é que, ao contrário das rotinas, nem todos os planos são abortados no meio. Muitos acabam simplesmente não sendo realizados ou sendo adiados – alguns indefinidamente. Isso é interessante porque, enquanto a inconsistência temporal relacionada à execução de uma rotina decorre exatamente da manutenção dessa rotina, a inconsistência temporal ligada à concretização de planos decorre das demais escolhas/ ações promovidas até o momento da efetivação do plano. Assim, por exemplo, se o agente vai ou não conseguir levantar às cinco da madrugada como planejado vai depender do que ele espera obter com isso e da hora em que ele foi dormir (i.e. do nível de bem-estar associado à execução do plano e do nível de bem-estar associado à sua não execução – que no caso é determinado pela quantidade de sono que o agente ainda estará sentindo<sup>61</sup>, algo que ele não consegue prever com precisão).

A outra diferença notável, referente apenas aos planos cuja execução pode ser adiada, contudo, está no fato de que o agente não compara o nível de bem-estar associado à sua não realização com o nível de bem-estar associado à sua realização, mas o nível de bem-estar associado à sua não realização com o custo associado ao adiamento, isto é, com o que ele deixa de ganhar ao postergar a concretização do plano. Dessa forma, o agente só vai executar seu plano quando ou o nível de bem-estar associado ao seu adiamento (i.e. às ações alternativas) for menor do que o custo em se adiar, ou o agente perceber que pode vir a adiar

---

<sup>61</sup> À primeira vista, sono e fome podem ser tratados da mesma maneira. Entretanto, a que se notar que o limite superior do sono é “infinito”. Por maior que seja o nível de bem-estar associado a se ficar acordado, é questão de tempo até que o sujeito literalmente desmaie do sono.

seu plano por um período longo demais (i.e. indefinidamente), comparando então o nível de bem-estar associado à não realização do plano com o nível de bem-estar associado à sua realização. Naturalmente, a existência de um prazo hábil para a concretização do plano elimina a possibilidade de o agente procrastinar para sempre, mas não garante que ele vá realizá-lo.

Por fim, cabe frisar que embora toda inconsistência temporal decorra de um erro de previsão, nem todo erro de previsão decorre da conjunção das duas hipóteses usadas até aqui. Por vezes o erro de previsão diz respeito à disponibilidade de um insumo, à mudança nas circunstâncias vigentes e etc.

### 3.3 – CONSIDERAÇÕES FINAIS

Uma vez que a escolha/ação que o agente vai empreender em um dado instante no futuro será determinada pela situação que estará vigorando naquele instante, a única maneira de o agente evitar cometer inconsistência temporal é fazendo com que a situação futura seja compatível com a efetivação dos planos e rotinas estabelecidos atualmente. O que significa empreender estratégias de pré-comprometimento, i.e. agir em  $t_1$  com vistas a limitar as alternativas de escolha/ação disponíveis em  $t_{>1}$  de maneira que seja aumentada a probabilidade de, em  $t_{>1}$ , se agir em conformidade com o que foi decidido em  $t_1$ .

Assim, por exemplo, o sujeito que pretende perder peso eliminaria de sua despensa aqueles alimentos proibidos ou restritos pela dieta e, em casos extremos, passaria um tempo em um spa. O indivíduo que pretende se abster do consumo de álcool evitaria passar perto de bares e frequentar festas onde sabe que bebidas alcoólicas serão servidas. E a pessoa que pretende levantar cedo no dia seguinte colocaria o despertador longe do seu alcance, de forma que para desligá-lo tenha que levantar da cama.

Entretanto, estratégias de pré-comprometimento possuem uma limitação grave. Elas são relativamente fáceis de implementar quando o plano ou a rotina envolve *não fazer* algo (como no caso da abstinência), mas são virtualmente impossíveis de serem implementadas quando o que se objetiva é assegurar que se faça algo (como a prática de uma atividade física). Porque para evitar que algo venha a ser feito basta que se elimine aquela alternativa,

enquanto que para garantir que algo seja feito faz-se necessário que se elimine todas as alternativas que porventura possam vir a ser preferidas a ela no futuro.

Por outro lado, a perda potencial de bem-estar associada à adoção de uma estratégia de pré-comprometimento é um fator importante na decisão de sua implementação. Por exemplo, um agente pode estar disposto a ter a quantidade de comida por refeição controlada rigidamente, como ocorre nos spas, mas pode não estar disposto a abrir mão da possibilidade de, eventualmente, consumir uma fatia de bolo de chocolate (algo de que gosta muito). Assim, na ausência de outras alternativas de pré-comprometimento que envolvam uma menor perda potencial de bem-estar, o indivíduo pode acabar decidindo-se por não se comprometer. Isso significa que o fato de alguém não promover auto-restrição prévia não implica que ela seja ingênua ou otimista acerca da possibilidade de que venha a cometer inconsistência temporal, mas que pode ser o caso de ela não estar disposta a pagar o preço alto do comprometimento, que não apenas impedi-la-ia de agir de uma forma que vá se arrepender depois como também impedi-la-ia de gozar certos prazeres que de outra maneira lhe seriam acessíveis. Até porque, o benefício associado à auto-restrição prévia é incerto (ela pode vir a não ser necessária, caso o nível de bem-estar associado à execução do plano/rotina seja maior do que o nível máximo de bem-estar associado ao seu abandono), mas o seu custo é.

Essas observações ajudam a responder a questão levantada por Elster (1984) sobre a razão de as pessoas não fazerem ou atingirem tudo o que pretendem por meio de estratégias de pré-comprometimento, ao contrário do que argumentava Descartes, que considerava que qualquer um poderia lograr qualquer coisa se o fizesse de uma maneira bastante indireta. Mas o fato de algumas estratégias de pré-comprometimento serem virtualmente impossíveis de serem implementadas e de outras envolverem perdas potenciais de bem-estar que os agentes podem vir a considerar altas demais (i.e. o nível de bem-estar perdido com o pré-comprometimento é maior do que o que se ganha com ele) não são as únicas causas disso. Também podemos citar que a crença no autocontrole e força de vontade as levam a subestimar a influência que a situação futura terá sobre a decisão futura, de maneira que desconsideram a necessidade de estratégias de pré-comprometimento. Além disso, “atingirem tudo o que pretendem” envolve muito mais do que uma estratégia de pré-comprometimento, mas uma rede interminável delas, interligadas e interdependentes. E não apenas o custo de se planejar isso (em unidades de tempo) pode ser excessivamente grande como muito provavelmente as pessoas não teriam a capacidade cognitiva necessária para tal. Por fim, pode

bem ser que elas apenas não estejam dispostas a pagar o preço para obter o que dizem querer. Por exemplo, muitos dizem querer aprender outro idioma, mas não estão dispostos a ficar horas estudando, de maneira que nem se preocupam em restringir suas opções futuras com vistas a esse fim. Lembre-se que o compromisso prévio não altera a relação custo-benefício de uma alternativa (i.e. seu nível de bem-estar líquido associado), apenas aumenta a chance de ela vir a ser realizada, ao eliminar as alternativas com relação custo-benefício melhor. Se a relação custo-benefício não é tida como a melhor *em momento algum*, então *em momento algum* o agente estará disposto a promover auto-restrição prévia. Ou seja, se o nível de bem-estar líquido associado a uma opção *nunca* é melhor que o das demais alternativas, então o agente *nunca* vai estar disposto a fazer pré-comprometimento. Mais explicitamente, se o nível de bem-estar líquido associado a uma alternativa for negativo (porque o custo é maior do que o benefício), então o agente em hipótese alguma vai escolhê-la. O que esvazia de sentido afirmações do tipo “eu gostaria de X” que não vêm acompanhadas de ações concretas nesse sentido, sendo que elas deveriam ser assim entendidas: “eu faria X se o custo fosse menor”<sup>62</sup>.

Por fim, cabe ressaltar que existem questões pouco claras acerca da relação entre inconsistência temporal e bem-estar (*welfare*). Por exemplo, é possível argumentar que o *intrapersonal empathy gap*, ao tornar as pessoas propensas a subestimar o risco de se viciarem em algo – ou, o que dá no mesmo, de superestimarem a probabilidade de que consigam se desfazer dele rapidamente e a um custo mínimo –, justificaria políticas públicas que se caracterizam pela proibição do consumo de substâncias que causam dependência química e/ou psicológica? A princípio pode se dizer que sim, entretanto, é exatamente pelo fato de elas não conseguirem avaliar com precisão essa possibilidade que essa lei não seria fruto de um consenso, mas de uma imposição, e então a questão passa a ser até que ponto o *intrapersonal empathy gap* justifica que desconsideremos as escolhas presentes das pessoas quando estabelecendo as leis, ou seja, até que ponto pode-se justificar agir contra o desejo presente de alguém com base na argumentação de que isso é melhor para ela e que ela própria reconhecerá isso no futuro? Até porque, a única maneira de termos certeza de que ela vai se arrepender pela escolha tomada agora é deixando-a fazer essa escolha e constatando o arrependimento depois.

---

<sup>62</sup> E isso vale mesmo para os casos em que o indivíduo se nega a se comprometer por considerar o custo do pré-comprometimento elevado demais.

Indo um pouco mais longe, quando o agente já se encontra em um quadro de inconsistência temporal e pede nossa ajuda, o que devemos fazer diante de ordens conflitantes, como as de um indivíduo que em um momento pede para que o impeçamos de beber e no outro pede para que o deixemos beber? Devemos acatar a primeira ou a segunda? É fato que o espaço informacional que originou a primeira ordem é incompleto – o sujeito não sabia, de início, o quanto viria a sofrer em virtude dela –, mas também é fato que quando avaliando o acontecido retrospectivamente, o espaço informacional novamente será incompleto. A princípio, a questão parece ser uma de comparação – seria o sofrimento resultante de não acatarmos o segundo pedido maior do que o arrependimento que virá se o acatarmos? Mas a comparação nesse caso é tão impossível quanto é impossível a comparação entre duas pessoas distintas. É notável que os planos e rotinas sempre se dão no sentido de se promover comportamentos cuja execução traz resultados a médio e longo prazo, enquanto que a quebra traz benefícios imediatos. Mas disso não se pode inferir que a efetivação de um traz mais bem-estar líquido do que a efetivação do outro. Ou seja, o fato de o indivíduo passar mais tempo valorizando o resultado da dieta do que sua quebra não pode ser usado para argumentar que ele obtém mais bem-estar do seu resultado que da sua quebra<sup>63</sup>.

Em resumo, a grande questão que decorre do fenômeno da inconsistência temporal é onde fica a soberania do consumidor. Até que ponto podemos considerar que o agente está de fato maximizando seu bem-estar líquido acumulado quando livre para tomar as decisões que julga serem as melhores para ele naquele instante?

---

<sup>63</sup> E a razão de o pré-comprometimento sempre se dar no sentido de garantir a execução dos planos/ rotinas é fácil de ser entendida. Como a efetivação do plano/rotina depende das ações futuras, o agente busca restringir as ações futuras. Por outro lado, como o abandono do plano/rotina depende apenas das ações presente, não há porque o agente se preocupar com a situação futura.

#### 4. CONCLUSÃO: ENSAIO III – RESPONSABILIDADE MORAL E TEORIA ECONÔMICA UTILITARISTA

##### *Determinismo Revisitado*

*Fui ao meu psiquiatra – para ser psicanalisada  
Esperando que ele pudesse me dizer por que esmurrei ambos os  
olhos do meu amor.  
Ele me fez deitar em seu divã para ver o que poderia descobrir  
E eis o que ele pescou do meu subconsciente:  
Quando eu tinha um ano mamãe trancou minha bonequinha  
num baú  
E por isso é natural que eu esteja sempre bêbada.  
Um dia, quando eu tinha dois anos, vi papai beijar a  
empregada  
E por isso agora sofro de cleptomania.  
Quando eu tinha três anos senti amor e ódio por meus irmãos  
E é exatamente por isso que espanco todos os meus amantes!  
Agora estou tão feliz por ter apreendido essas lições que me foram  
ensinadas  
De que tudo o que eu faço de errado é culpa de alguém!  
Que eu tenho vontade de gritar: viva Sigmund Freud!*

(Autor desconhecido)<sup>64</sup>

Para que um indivíduo seja considerado moralmente responsável por algo, não basta que ele o tenha feito, mas que ele tenha *decidido* fazê-lo. Assim, a existência de uma escolha que preceda a atitude é fundamental para a atribuição de responsabilidade moral. De fato, a busca de uma definição para o livre arbítrio é a busca pelos elementos que qualificam uma escolha enquanto tal. Dessa forma, o debate entre compatibilistas e incompatibilistas nada mais é do que um debate entre aqueles que consideram que a noção de escolha se mantém na presença do determinismo causal e aqueles que consideram que ela não se mantém em tal presença.

<sup>64</sup> Retirado de Hunter (2004). Agradeço a meu irmão por ter me apresentado o poema. Hunter deixa bem claro em seu livro que acredita na existência do livre arbítrio em um sentido *libertarianist*, discorrendo sobre o assunto por um capítulo inteiro. Sua concepção, assim como a de muitas pessoas, é de que a decisão final é do próprio indivíduo, não atentando para o fato de que a decisão pressupõe um critério de decisão o qual não é possível que seja completamente escolhido pelo agente.

Uma vez que não sabemos, e talvez nem tenhamos como saber, se vivemos ou não em um universo causalmente determinado<sup>65</sup>, a questão que se nos apresenta, e que não deixa de nortear o debate filosófico correspondente, é “em que medida a existência de uma causa, motivo ou razão para o ato cometido exime de responsabilidade moral a pessoa que o cometeu?”. Mais explicitamente, até que ponto a existência de uma cadeia causal que sugira ser a atitude do agente decorrente de algo sobre o qual ele não tem controle o desqualifica como um alvo apropriado de elogio ou censura, bem como recompensa ou punição (como acontece no poema que abre esse ensaio)? Posto de outra forma, quando é que uma pessoa é considerada um alvo apropriado de louvor ou censura, bem como recompensa ou punição?

Para os compatibilistas, uma postura relativamente comum, embora certamente não consensual, é a de considerar dotado de livre arbítrio a pessoa que não se encontra limitada em suas escolhas por certos tipos de constrangimentos. Assim, um indivíduo não seria tido como um alvo apropriado de responsabilidade moral sempre que suas ações pudessem ser atribuídas à presença de algo ou alguém que por ventura tivesse interferido em seu processo de escolha, como uma arma apontada para a cabeça ou uma compulsão psicológica qualquer. Contudo, de acordo com a teoria econômica utilitarista, praticamente qualquer coisa é capaz de “interferir no processo de escolha” de uma forma que seja possível atribuir a ação realizada à sua presença, afinal, como foi apresentado no primeiro ensaio, uma alteração em qualquer um daqueles elementos considerados determinantes da escolha, mantidos os demais constantes, levaria a uma outra escolha e, portanto, a uma ação diferente. Conseqüentemente, para que a definição de livre arbítrio como ausência de constrangimentos não nos levasse a concluir que *ninguém* é moralmente responsável por seus atos – pelo menos enquanto o livre arbítrio for considerado um elemento necessário à atribuição de responsabilidade moral – seria preciso mostrar de que forma uma arma apontada para a cabeça ou uma compulsão psicológica é qualitativamente ou quantitativamente diferente de um outro elemento qualquer, também pertinente à tomada de decisão, a ponto de sua ausência, mas não a do outro, ser considerada um item necessário à existência de posse de livre arbítrio.

No que concerne a ter uma arma apontada para a cabeça, imagine as seguintes cenas. Primeira. Um agente se dirige a uma confeitaria para comprar um doce. Ele costuma ir lá com frequência, de maneira que já conhece as opções e os preços, o que o permite tomar a decisão

---

<sup>65</sup> Para uma discussão sobre as evidências a favor e contra a prevalência do “Determinismo Causal”, ver Hoefler (2005).



sobre qual doce comprar antes mesmo de chegar à loja. Por questão de simplicidade, vamos assumir que o confeitiro faça apenas dois tipos de doces, A e B, sendo que o agente se decidiu pelo A. Ao chegar lá, entretanto, ele fica sabendo que naquele dia em especial, por um motivo qualquer, houve uma modificação nos preços, o que o leva a mudar de idéia quanto a qual doce comprar, se decidindo, então, pelo B. Segunda. Imagine agora o mesmo agente, em outra oportunidade, indo à mesma loja. Dessa vez os preços são os mesmos com os quais ele está acostumado, mas o doce A, o que ele escolheria tendo em vista estes preços, ainda não saiu do forno, sendo necessários trinta minutos de espera. Novamente, o agente muda de idéia e escolhe comprar o doce B. Terceira. Mais uma vez o indivíduo vai à confeitaria com vistas a comprar o doce A. Chegando lá ele vê que os preços não mudaram e que o doce está exposto no balcão. Contudo, ao fazer o pedido, o confeitiro saca uma arma e “sugere” que ele compre o doce B, sugestão que é acatada imediatamente.

O que há em comum entre essas três cenas? Em todas elas o sujeito foi induzido a mudar sua escolha, a mudar a ação que pretendia realizar, em função da ocorrência de algum evento que, naquele momento, se apresentou a ele na forma de um constrangimento que estava além do seu controle e ao qual ele poderia atribuir a mudança na sua escolha. Mais do que isso. Nesses três casos, são variações nas circunstâncias (nos custos) que interferem no processo de tomada de decisão. No primeiro caso há uma mudança no custo monetário, enquanto que nos segundo e terceiro casos a mudança no custo se dá em termos de uma diminuição no estoque de tempo possuído – no segundo ele fica trinta minutos menor, no terceiro ele vai à zero, ou seja, o custo para o agente de adquirir o doce A no terceiro caso seria abrir mão de todo o tempo de vida do qual ele ainda dispõe. Qualitativamente falando, então, não há diferença entre um custo, como a perda da vida, e outro, como algumas moedas, desde que, mantidos iguais todos os demais elementos pertinentes à escolha, tanto um como o outro seja suficiente para induzir a uma mudança no comportamento.

Já no que diz respeito à compulsão psicológica, tomemos como exemplo a cleptomania, uma desordem mental que leva a pessoa a roubar. Em termos “Econômicos”, a cleptomania nada mais é do que uma preferência específica acerca de uma determinada forma de ação, o roubo, da mesma maneira que algumas pessoas têm preferência específica pela prática do alpinismo. Tanto o roubo quanto a escalada são atividades arriscadas, e em ambos os casos existem alternativas mais seguras, como comprar – cleptomaníacos geralmente roubam coisas as quais poderiam comprar – e nadar, mas tanto o cleptomaníaco quanto o

alpinista obtém da realização de suas respectivas preferências específicas um nível de bem-estar que em certas situações é maior do que o de qualquer ação alternativa, de maneira que eles então as realizam. Podem até vir a se arrepender depois, como acontece com muitos cleptomaníacos, que se envergonham do que fazem, mas é a expectativa do prazer no instante do roubo que os induz a tal ação, da mesma forma que é a expectativa de chegar ao topo da montanha que induz o alpinista à escalada. Além disso, outro ponto a favor da interpretação da cleptomania como uma preferência específica é o fato de que para o cleptomaníaco importa mais o roubo do que o objeto do roubo, razão pela qual geralmente roubam coisas de pouca utilidade e de baixo valor (pelo menos em relação à renda deles). Ou seja, em termos qualitativos, uma compulsão psicológica não é diferente de uma outra preferência específica qualquer. Ela move o agente da mesma forma, pelos mesmos motivos, e sua satisfação depende igualmente da convergência de uma série de elementos – por exemplo, um cleptomaníaco não rouba se acredita que vai ser visto roubando, a menos que deseje ser pego.

Do ponto de vista quantitativo, contudo, não há dúvida de que ter uma arma apontada para a cabeça ou possuir uma compulsão psicológica como a cleptomania é diferente de se defrontar com um preço duas vezes maior ou possuir uma preferência específica por alpinismo, no sentido de que na presença deles, elementos que de outra maneira seriam relevantes – seriam capazes de fazer o sujeito mudar sua escolha – deixam de sê-lo. Mas seria essa diferença suficiente para que pudéssemos considerar algumas escolhas como feitas mediante posse de livre arbítrio e outras não? Seria essa diferença suficiente para que pudéssemos isentar de responsabilidade moral algumas pessoas pelos seus atos, pelo menos quando em certas situações? A título de exercício, vamos assumir que sim. Nesse caso, a questão de ordem prática que se nos apresenta é: como faríamos para aplicar essa distinção?

Se a diferença entre um constrangimento que é capaz de eliminar o livre arbítrio e outro que não o é é meramente quantitativo, então qualquer elemento circunstancial ou preferencial pode assumir uma ou outra forma, desde que seja suficientemente “grande” ou “pequeno”. Mas quão grande? Quão pequeno? Grande o bastante para tornar o indivíduo não suscetível a argumentos ou demais elementos que de outra maneira seriam capazes de fazê-lo mudar de idéia, é o que foi sugerido. Mas isso não muda a essência da questão, só a sua forma. A quantos elementos um sujeito tem de ter se tornado não suscetível em função de um constrangimento específico para que ele possa ser eximido de responsabilidade moral? Um, dez, cem, todos? O primeiro ponto a ser definido é se estamos nos referindo à suscetibilidade

aos elementos que de fato se encontram presentes, apenas, ou se também estamos considerando aqueles que poderiam estar mas não estão, como novos argumentos<sup>66</sup>. Se estamos falando apenas dos elementos que se encontram presentes, então podemos assumir que a não suscetibilidade a *todos* eles é o que se espera. Nesse caso, contudo, há que se lembrar que o quão determinante é uma circunstância ou uma preferência é algo que difere de pessoa para pessoa e de situação para situação.

Voltando ao exemplo do sujeito na confeitaria, trinta minutos de espera foi um constrangimento forte o bastante a ponto de sobrepujar o fato de que o doce A é mais gostoso, mais saudável, mais nutritivo e mais barato em termos monetários (assumindo que tudo isso fosse o caso), ou seja, foi suficiente para tornar o agente não suscetível a todos os demais elementos que, se considerados individualmente, seriam capazes de induzi-lo a agir de outra maneira. Contudo, embora isso possa ser verdade para um grupo de pessoas, não necessariamente o é para todas. Da mesma maneira que cinco minutos de espera pode ser um constrangimento forte demais para alguém, quarenta e cinco minutos pode não o ser para outro. Ou seja, para um, cinco minutos a mais é um custo suficientemente grande a ponto de, naquela situação, determinar sozinho qual será a escolha do agente, mas, para outro, nem mesmo quarenta e cinco minutos é um constrangimentos grande o bastante para fazê-lo desconsiderar os demais elementos – talvez porque o sujeito seja diabético, ou valorize muito a sua saúde. De fato, mesmo a capacidade de uma arma de fogo ou de uma compulsão psicológica tornar as pessoas não suscetíveis aos demais elementos presentes é relativa, dependendo das preferências do agente e da situação. Por exemplo, pode ser impossível encontrar alguém disposto a morrer por um doce, mas com certeza não é impossível encontrar alguém disposto a morrer por outra pessoa – como uma mãe pelo seu filho. Da mesma forma, um cleptomaníaco está disposto a correr o risco de ser preso para satisfazer sua preferência, mas, *quanto* risco? Será que ele cometeria um roubo se soubesse que está sendo filmado – cem por cento de chance de ser pego – e que a pena por seu crime será a de ficar confinado em uma cela por dois anos sem direito a apelação? Por fim, nesses dois últimos exemplos, teriam a morte do filho e a certeza de prisão eliminado o livre arbítrio dos agentes?

---

<sup>66</sup> Diga-se de passagem, a suscetibilidade do agente a argumentos é um tema que aparece com frequência nas discussões sobre livre arbítrio como uma possível característica definidora dele. Contudo, não há uma justificativa do porque a suscetibilidade a argumentos – que nada mais são do que informações, de maneira que se pode dizer “suscetibilidade a alterações no conjunto de crenças” – deveria ser mais importante do que a suscetibilidade a alterações nas preferências ou nos níveis de bem-estar associado ou nas circunstâncias ou nos insumos disponíveis.

Para a teoria econômica utilitarista, por outro lado, a questão acerca de quando é que uma pessoa é considerada um alvo apropriado de responsabilidade moral é respondida mudando-se o ponto de referência temporal. Ou seja, recompensas e punições deixam de ser “prêmios” pelas ações realizadas para se tornarem “incentivos” à realização de ações. Nesse sentido, o que define se uma pessoa é um alvo apropriado de elogio ou censura, bem como de recompensa ou punição, é se ela é capaz de antecipar o resultado de suas ações de maneira que seja capaz de levar em consideração a presença desses incentivos quando decidindo sobre como vai agir.

Isso fica muito claro no caso da Economia do Crime e da Corrupção, quando se assume que alterações na probabilidade de condenação e no tamanho das penas são levados em conta pelos potenciais infratores quando decidindo sobre qual tipo de “atividade” exercer<sup>67</sup>.

No que concerne especificamente às punições, então, sua função é meramente dissuasiva. Elas não devem ser entendidas como retaliações às atitudes criminosas, mas como desestímulos a que se cometam essas atitudes. Se o indivíduo teve a intenção de cometer o crime (ou se ela sabia que sua escolha poderia resultar em algum crime, como é o caso da omissão), e se ele é capaz de antecipar o resultado de suas ações, de maneira que sabia que poderia ser punido, então ele deve ser responsabilizado pelo crime e deve ser punido como estava previamente determinado pela lei. Atualmente, os advogados se utilizam enormemente de três estratégias de defesa quando não é possível “provar” que não foi o réu o autor do crime. Uma consiste em mostrar para o júri que qualquer pessoa nas condições do réu agiria da mesma maneira que ele. Outra consiste em mostrar que o sujeito, por ter sofrido de insanidade temporária, perdeu completamente o controle sobre suas ações e perdeu também a capacidade de julgamento, de maneira que não sabia que estava fazendo algo errado. A terceira consiste em apontar o criminoso como vítima da sociedade, sendo seu comportamento resultado de uma má influência paterna ou materna (má criação, vivia em um lar desestabilizado, etc.) ou da exposição excessiva e perniciosa a coisas diversas como programas de televisão, filmes, jogos de computador, remédios e etc. Todas essas estratégias

---

<sup>67</sup> No artigo que deu origem a esse ramo da Economia, Becker (1976, p.46, ênfase no original)) afirma que “The approach taken here follows the economists’ usual analysis of choice and assumes that a person commits an offense if the expected utility to him exceeds the utility he could get by using his time and other resources at other activities. Some persons become ‘criminals’, therefore, not because of their basic motivation differ from that of the others persons, but because their benefits and costs differ.”

são, contudo, enganosas. A primeira o é porque se baseia na idéia de que, se qualquer pessoa naquelas condições agiria da mesma forma, então ele não teve responsabilidade direta sobre o acontecido, foi mero escravo da condição na qual se encontrava. Seu comportamento criminoso teria sido completamente determinado pela situação na qual se encontrava, de maneira que ele é inocente da acusação de ter cometido o crime, afinal, não foi ele que cometeu o crime, mas a “situação”. Isso é um erro porque, por um lado, como mostrado nos ensaios anteriores, todas as nossas ações sofrem esse tipo de determinação e, por outro, ele era capaz de antecipar o fato de que poderia ser preso e que, se o fosse, poderia ser punido. Isso, por sua vez, pode significar duas coisas. Uma é que ele resolveu apostar que não seria punido, a outra é que ele valorizava tanto o objeto de sua escolha que estava disposto a aceitar como preço a pagar a punição. Em ambos os casos ele deve ser punido. No primeiro ele deve ser punido para que perceba (e principalmente para que os outros também percebam) que a chance de ser punido existe. No segundo, porque se ele demonstrou valorizar tanto assim essa escolha (como o faria um psicopata), então é bom que ele seja afastado, talvez permanentemente, do convívio social. Além disso, a partir do momento em que se expõe ao júri o fato de que o sujeito era capaz de antecipar que poderia ser punido pelo seu ato, ou seja, a partir do momento em que se acrescenta esse elemento no conjunto de alternativas com que o réu se defrontava, nem todos concordarão que naquelas circunstâncias agiriam da mesma forma. A segunda é enganosa pelos mesmos motivos. Por uma lado, o indivíduo não perdeu o controle sobre suas ações (não deixou de ter livre-arbítrio), simplesmente porque não as tem, por outro, perder temporariamente a capacidade de julgamento faz pouca diferença, desde que ele não tenha perdido a capacidade de antecipar os resultados de suas ações. Se conseguirem provar que ele simplesmente “esqueceu” que poderia ser punido, então ele é inocente, mas, se isso não puder ser provado, então ele deve ser punido, pelas mesmas razões apresentadas no caso anterior. É fato que a insanidade temporária, ou grandes explosões emocionais, mudam radicalmente o sistema de valoração, mudam completamente o nível de bem-estar associado a cada alternativa, mas isso não significa que o indivíduo perdeu a capacidade de antecipar o resultado de suas ações. Por fim, a terceira não escapa à regra. Afirmar que as ações não podem ser atribuídas ao sujeito mas sim a sua criação, ou aos programas e filmes que assistiu nesses anos de vida, ou aos remédios que consome equivale a afirmar que as ações dele foram determinadas pelo meio em que nasceu ou foi criado. Contudo, a formação exógena das preferências não é algo exclusivo do réu, mas sim comum a todos. Ademais, o advogado está tentando vender a idéia de que o determinismo a que o réu está sujeito é do tipo fatalista, ou seja, qualquer que fossem as circunstâncias ele agiria da mesma maneira. Se assim for, então

o melhor é mesmo afastar o réu do convívio social, afinal, nada garante que ele não tornará a cometer o crime.

## REFERÊNCIAS

- AINSLE, George. Derivation of 'Rational' Economic Behavior from Hyperbolic Discount Curves. *American Economic Review*, v. 81, n. 2, p. 334-340, 1991.
- AKERLOF, George A. Procrastination and Obedience. *American Economic Review*, v. 81, n. 2, p. 1-19, 1991.
- AMERIKS, John; et al. Measuring Self-Control. *NBER Working Paper Series*, n. 10514, 2004. Disponível em: <http://www.nber.org/papers/w10514>. Acesso em 09 de fev. de 2006.
- ARIELY, Dan; WERTENBROCH, Klaus. Procrastination, Deadlines, and Performance: Self-Control by Precommitment. *Psychological Science*, v. 13, n. 3, p. 219-224, 2002
- AUGIER, Mie. Sublime Simon: The Consistent Vision of Economic Psychology's Nobel Laureate. *Journal of Economic Psychology*, v. 22, p. 307-334, 2001.
- AUMANN, Robert J. Rationality and Bounded Rationality. *Games and Economic Behavior*, v. 21, p. 2-14, 1997.
- BATTAGLINI, Marco; BÉNABOU, Roland; TIROLE, Jean. Self-Control in Peer Groups. *Journal of Economic Theory*, v. 123, p. 105-134, 2005.
- BAUMEISTER, Roy F. Ego Depletion and Self-Control Failure: an Energy Model of the Self's Executive Function. *Self and Identity*, v. 1, n. 2, p. 129-136, 2002a.
- BAUMEISTER, Roy F. Yielding to Temptation: Self-Control Failure, Impulsive Purchasing, and Consumer Behavior. *Journal of Consumer Research*, v. 28, n. 4, p. 670-676, 2002b.
- BAUMEISTER, Roy F.; et al. Ego Depletion: Is the Active Self a Limited Resource? *Journal of Personality and Social Psychology*, v. 74, n. 5, p. 1252-1265, 1998.
- BECKER, Gary S. Crime and Punishment: an Economic Approach. In: BECKER, Gary S. *The Economic Approach to Human Behavior*. Chicago: The University of Chicago Press, 1976, p. 39-85. Publicado originalmente em *Journal of Political Economy*, v. 76, n. 2, p. 169-217, 1968.
- BECKER, Gary S. *The Economic Approach to Human Behavior*. Chicago: The University of Chicago Press, 1976.
- BECKER, Gary S. *Accounting Tastes*. Cambridge: Harvard University Press, 1996.

BENHABIB, Jess; BISIN, Alberto. Modeling Internal Commitment Mechanisms and Self-Control: a Neuroeconomics Approach to Consumption-Saving Decisions. *Games and Economic Behavior*, v. 52, p. 460-492, 2005.

BÉNABOU, Roland; TIROLE, Jean. Willpower and Personal Rules. *Journal of Political Economy*, v. 112, n. 4, p. 848-886, 2004.

BHATTACHARYA, Jay; LAKDAWALLA, Darius. Time-Inconsistency and Welfare. *NBER Working Paper Series*, n. 10345, 2004. Disponível em: <http://www.nber.org/papers/w10345>. Acesso em 09 de fev. de 2006.

BLACKORBY, Charles; et al. Consistent Intertemporal Decision Making. *Review of Economic Studies*, n. 40, v. 2, p. 239-248, 1973.

BOYARCHENKO, Svetlana I. Buridan's Ass: Rationality or Naïveté? *Working Paper*: Department of Economics, The University of Texas at Austin, Austin, 2005. Disponível em: <http://econwpa.wustl.edu:80/eps/game/papers/0501/0501006.pdf>. Acesso em 09 de fev. de 2006.

CLARKE, Randolph. Incompatibilist (Nondeterministic) Theories of Free Will. In: ZALTA, Edward N. (Ed.). *The Stanford Encyclopedia of Philosophy*. Fall 2005 Edition. Disponível em: <http://plato.stanford.edu/archives/fall2005/entries/incompatibilism-theories/>. Acesso dia 09 de fev. de 2006.

CONLISK, John. Why Bounded Rationality? *Journal of Economic Literature*, v. 34, p. 669-700, 1996.

COSMIDES, Leda; TOOBY, John. Better than Rational: Evolutionary Psychology and the Invisible Hand. *American Economic Review*, v. 84, n. 2, p. 327-332, 1994.

CULLENBERG, Stephen. The Rhetoric of Marxian Microfoundations. *Review of Radical Political Economics*, v. 23, n. 1 & 2, 1991.

DAMÁSIO, António. *O Erro de Descartes: Emoção, Razão e o Cérebro Humano*. São Paulo: Companhia das Letras, 1996.

DAMÁSIO, António. *O Mistério da Consciência: do Corpo e das Emoções ao Conhecimento de Si*. São Paulo: Companhia das Letras, 2000.

ELSTER, Jon. *Ulysses and the Sirens: Studies in Rationality and Irrationality*. Cambridge: Cambridge University Press, 1984.

ELSTER, Jon. Weakness of Will and the Free-Rider Problem. *Economics and Philosophy*, v. 1, p. 231-265, 1985.



ESHLEMAN, Andrew. (2004) Moral Responsibility. In: ZALTA, Edward N. (Ed.). *The Stanford Encyclopedia of Philosophy*. Fall 2004 Edition. Disponível em: <http://plato.stanford.edu/archives/fall2004/entries/moral-responsibility/>. Acesso dia 09 de fev. de 2006.

FRANK, Robert H. *Passions Within Reasons: the Strategic Role of the Emotions*. New York: W.W. Norton, 1988.

FREDERICK, Shane; LOEWENSTEIN, George; O'DONOGHUE, Ted. Time Discounting and Time Preference: a Critical Review. *Journal of Economic Literature*, v. 40, n. 2, p. 351-401, 2002.

FREY, Bruno S.; STUTZER, Alois. Economic Consequences of Mispredicting Utility. *Working Paper*: Institute for Empirical Research in Economics, University of Zurich, Zurich, n. 218, 2004. Disponível em: <http://www.iew.unizh.ch/wp/iewwp218.pdf>. Acesso dia 09 de fev. de 2006.

GILBERT, Daniel T.; GILL, Michael J.; WILSON, Timothy D. The Future Is Now: Temporal Correction in Affective Forecasting. *Organizational Behavior and Human Decision Process*, v. 88, n. 1, p. 430-444, 2002.

GREEN, Leonard; FRISTOE, Nathanael; MYERSON, Joel. Temporal Discounting and Preference Reversals in Choice between Delayed Outcomes. *Psychonomic Bulletin Review*, v. 1, n. 3, p. 383-389, 1994.

GOLDMAN, Steven M. Consistent Plans. *Review of Economic Studies*, v. 47, n. 148, p. 533-537, 1980.

GUL, Faruk; PESENDORFER, Wolfgang. Temptation and Self-Control. *Econometrica*, v. 69, n. 3, p. 1403-1435, 2001.

GUL, Faruk; PESENDORFER, Wolfgang. Self-Control and the Theory of Consumption. *Econometrica*, vol 72, n. 1, p. 119-158, 2004a.

GUL, Faruk; PESENDORFER, Wolfgang. Self-Control, Revealed Preference and Consumption Choice. *Review of Economic Dynamics*, v. 7, n. 2, p. 243-264, 2004b.

GUL, Faruk; PESENDORFER, Wolfgang. The Revealed Preference Theory of Changing Tastes. *Review of Economic Studies*, v. 72, p. 429-48, 2005.

HACKER, P. M. S. *Wittgenstein: Sobre a Natureza Humana*. São Paulo: Editora Unesp, 2000. (Coleção Grandes Filósofos).

HAMMOND, Peter J. Changing Tastes and Coherent Dynamic Choice. *Review of Economic Studies*, v. 43, n. 1, p. 159-173, 1976.

HOCH, Stephen J.; LOEWENSTEIN, George F. Time-Inconsistent Preferences and Consumer Self-Control. *Journal of Consumer Research*, v. 17, n. 4, p. 492-507, 1991.

HOEFER, Carl. Causal Determinism. In: ZALTA, Edward N. (Ed.). *The Stanford Encyclopedia of Philosophy*. Summer 2005 Edition. Disponível em: <http://plato.stanford.edu/archives/sum2005/entries/determinism-causal/>. Acesso em 09 de fev. de 2006.

HUNTER, James C. *O Monge e o Executivo*, Rio de Janeiro: Sextante, 2004.

KARLSSON, Niklas. Consumer Self-Control Strategies: an Empirical Study of their Structure and Determinants. *Journal of consumer Policy*, v. 26, n. 1, p. 23-41, 2003.

KEELER, Theodore E.; MARCINIAK, Martin, HU, Teh-wei. Rational Addiction and Smoking Cessation: an Empirical Study. *Journal of Socio-Economics*, v. 28, p. 633-643, 1999.

KIM, Jeong-Yoo. Hyperbolic Discounting and the Repeated Self-Control Problem. *Journal of Economic Psychology*, v. 27, p. 344-359, 2006.

KIRBY, Kris N.; HERRNSTEIN, Richard J. Preference Reversals Due to Myopic Discounting of Delayed Reward. *Psychological Science*, v. 6, n. 2, p. 83-89, 1995.

LAIBSON, David. Golden Eggs and Hyperbolic Discounting. *Quarterly Journal of Economics*, v. 112, n. 2, p. 443-477, 1997.

LAIBSON, David. Life-cycle Consumption and Hyperbolic Discount Functions. *European Economic Review*, v. 42, n. 4, p. 861-71, 1998.

LAIBSON, David. A Cue-Theory of Consumption. *Quarterly Journal of Economics*, v. 116, n. 1, p. 81-119, 2001.

LOEWENSTEIN, George. Out of Control: Visceral Influences on Behavior. *Organizational Behavior and Human Decision Processes*, v. 65, n. 3, p. 272-292, 1996.

LOEWENSTEIN, George. Willpower: a Decision-Theorist's Perspective. *Law and Philosophy*, v. 19, n. 1, p. 51-76, 2000a.

LOEWENSTEIN, George. Emotions in Economic Theory and Economic Behavior. *American Economic Review*, v. 90, n. 2, p. 426-432, 2000b.

LOEWENSTEIN, George; ANGER, Erik. Predicting and Indulging Changing Preferences. In: LOEWENSTEIN, George; READ, Daniel; BAUMEISTER, Roy (Ed.). *Time and Decision: Economic and Psychological Perspectives on Intertemporal Choice*. New York, NY: Russell Sage Foundation Press, 2003.

LOEWENSTEIN, George; NAGIN, Daniel; PATERNOSTER, Raymond. The Effect of Sexual Arousal on Predictions of Sexual Forcefulness. *Journal of Crime and Delinquency*, v. 34, p. 443-473, 1997.

LOEWENSTEIN, George; O'DONOGHUE, Ted; RABIN, Matthew. Projection Bias in Predicting Future Utility. *Quarterly Journal of Economics*, v. 118, n. 4, p. 1209-1248, 2003.

LOEWENSTEIN, George; ANGNER, Erik. Predicting and Indulging Changing Preferences. *Working Paper*: Center for Integrated Study of Human Dimensions of Global Change, Carnegie Mellon University, Pittsburgh, 2001.

LOEWENSTEIN, George; PRELEC, Drazen. Anomalies in Intertemporal Choice: Evidence and Interpretation. *Quarterly Journal of Economics*, v. 107, n. 2, p. 573-597, 1992.

MCKENNA; Michael. Compatibilism. In: ZALTA, Edward N. (Ed.). *The Stanford Encyclopedia of Philosophy*. Summer 2004a Edition. Disponível em: <http://plato.stanford.edu/archives/sum2004/entries/compatibilism/>. Acesso em 09 de fev. 2006.

MCKENNA; Michael. Supplement to Compatibilism. In: ZALTA, Edward N. (Ed.). *The Stanford Encyclopedia of Philosophy*. Summer 2004b Edition. Disponível em: <http://plato.stanford.edu/archives/sum2004/entries/compatibilism/supplement/>. Acesso em 09 de fev. de 2006.

MIAO, Jianjun. Option Exercise with Temptation. *Working Paper*: Department of Economics, Boston University, Boston, 2005. Disponível em: <http://129.3.20.41/eps/mic/papers/0409/0409002.pdf>. Acesso em 09 de fev. de 2006.

MURAVEN, Mark; TICE, Dianne M.; BAUMEISTER, Roy F. Self-Control as Limited Resource: Regulatory Depletion Patterns. *Journal of Personality and Social Psychology*, v. 74, n. 3, p. 774-789, 1998.

NOOR, Jawwad. Commitment and Self-Control. *Working Paper*: Department of Economics, Boston University, Boston, 2005. Disponível em: <http://129.3.20.41/eps/mic/papers/0509/0509008.pdf>. Acesso em 09 de fev. de 2006.

O'CONNOR, Timothy. Free Will. In: ZALTA, Edward N. (Ed.). *The Stanford Encyclopedia of Philosophy*. Summer 2005 Edition. Disponível em: <http://plato.stanford.edu/archives/spr2006/entries/freewill/>. Acesso dia 09 de fev. de 2006.

O'DONOGHUE, Ted; RABIN, Matthew. Doing it Now or Later. *American Economic Review*, v. 89, n. 1, p. 103-124, 1999.

O'DONOGHUE, Ted; RABIN, Matthew. The Economics of immediate Gratification. *Journal of Behavioral Decision Making*, v. 13, p. 233-250, 2000.

O'DONOGHUE, Ted; RABIN, Matthew. Choice and Procrastination. *Quarterly Journal of Economics*, v. 116, n. 1, p. 121-160, 2001.

OZDENOREN, Emre; SALANT, Stephen; SILVERMAN, Dan. Willpower and the Optimal Control of Visceral Urges. *Working Paper*: Department of Economics, University of Michigan, Michigan, 2005.

PELEG, Bezalel; YAARI, Menahem E. On the Existence of a Consistent Course of Action When Tastes are Changing. *Review of Economic Studies*, v. 40, n. 4, p. 391-401, 1973.

PINKER, Steven. *Como a Mente Funciona*. São Paulo: Companhia da Letras, 1998.

PINKER, Steven. *O Instinto da Linguagem: Como a Mente Cria a Linguagem*. São Paulo: Martins Fontes, 2002.

PINKER, Steven. *Tábula Rasa: a Negação Contemporânea da Natureza Humana*. São Paulo: Companhia da Letras, 2004.

POLLACK, Robert A. Consistent Planning. *Review of Economic Studies*, v. 35, n. 2, p. 201-208, 1968.

RACHLIN, Howard. Can We Leave Cognition to Cognitive Psychologists? Comments on an Article by George Loewenstein. *Organizational Behavior and Human Decision Process*, v. 65, n. 3, p. 296-299. 1996.

READ, Daniel; VAN LEEUWEN, Barbara. Predicting Hunger: the Effects of Appetite and Delay on Choice. *Organizational Behavior and Human Decision Processes*, v. 76, p. 189-205, 1998.

READ, Daniel; LOEWENSTEIN, George. Enduring Pain for Money: Decisions Based on the Perception of Memory of Pain. *Journal of Behavioral Decision Making*, v. 12, p. 1-17, 1999.

RIDLEY, Matt. *As Origens da Virtude: um Estudo Biológico da Solidariedade*. Rio de Janeiro: Record, 2000.

RIDLEY, Matt. *O que nos Faz Humanos: Genes, Natureza e Experiência*. Rio de Janeiro: Record, 2004.

RUBINSTEIN, Ariel. Economics and Psychology? The Case of Hyperbolic Discounting. *International Economic Review*, v. 44, n. 4, p. 1207-1216, 2003.

SAMUELSON, Paul. A. A Note on the Pure Theory of Consumer's Behavior. *Economica*, New Series, v. 5, p. 61-71, 1938.

SHELLING, Thomas C. Self-command in Practice, in Policy, and in a Theory of Rational Choice. *The American Economic Review*, v. 74, n. 2, p. 1-11, 1984.

SEARLE, John R. *A Redescoberta da Mente*. São Paulo: Martins Fontes, 1997.

SEARLE, John R. *Mente, Linguagem e Sociedade: Filosofia no Mundo Real*. Rio de Janeiro: Rocco, 2000.

SEARLE, John R. *Mentes, Cerebros y Ciencia*. Madrid: Cátedra, 2001.

SHAFIR, Eldar; LEBOEUF, Robyn A. Rationality. *Annual Review of Psychology*, v. 53, p. 491-517, 2002.

SMITH, Adam. *Teoria dos Sentimentos Morais*. São Paulo: Martins Fontes, 1999.

STIGLER, George J.; BECKER, Gary S. De Gustibus non est Disputandum. In: BECKER, Gary S. *Accounting Tastes*. Cambridge: Harvard University Press, 1996, p. 24-49. Publicado originalmente em *American Economic Review*, v. 67, n. 2, p. 76-90, 1977.

STRACK, Fritz; NEUMANN, Roland. The Spirit is Willing, but the Flesh is Weak: Beyond Mind-Body Interactions in Human Decision-Making. *Organizational Behavior and Human Decision Process*, v. 65, n. 3, p. 300-304, 1996.

STRAWSON, Galen. Free Will. In: CRAIG, E. (Ed.). *Routledge Encyclopedia of Philosophy*. London: Routledge, 2004. Disponível em: <http://www.rep.routledge.com/article/V014>. Acesso em 09 de fev. de 2006.

STROTZ, Robert H. Myopia and Inconsistency in Dynamic Utility Maximization. *Review of Economic Studies*, v. 23, n. 3, p. 165-180, 1955-1956.

STUTZER, Alois; FREY, Bruno S. What Happiness Research Can Tell Us About Self-Control Problems and Utility Misprediction. *Working Paper*: Institute for Empirical Research in Economics, University of Zurich, Zurich, 2006. Disponível em: <http://www.iew.unizh.ch/wp/iewwp267.pdf>. Acesso em 09 de fev. de 2006.

THALER, Richard H.; SHEFRIN, H. M. An Economic Theory of Self-control. *Journal of Political Economy*, v. 89, n. 2, p. 392-406, 1981.

TICE, Dianne M.; BRATSLAVSKY, Ellen; BAUMEISTER, Roy F. Emotional Distress Regulation Takes Precedence Over Impulse Control: if you feel bad, do it! *Journal of Personality and Social Psychology*, v. 80, n. 1, p. 53-67, 2001.

VARIAN, Hal R. Revealed Preference. 2005. Disponível em: <http://www.sims.berkeley.edu/~hal/Papers/2005/revpref.pdf>. Acesso em 09 de fev. de 2006.

VIHVELIN; Kadri. Arguments for Incompatibilism. In: ZALTA, Edward N. (Ed.). *The Stanford Encyclopedia of Philosophy*. Winter 2003 Edition. Disponível em: <http://plato.stanford.edu/archives/win2003/entries/incompatibilism-arguments/>. Acesso em 09 de fev. de 2006.

WILSON, Timothy D.; GILBERT, Daniel T. Affective Forecasting: Knowing What to Want. *Current Directions in Psychological Science*, v. 14, n. 3, p. 131-134, 2005.

WINSTON, Gordon C. Addiction and Backsliding: a Theory of Compulsive Consumption. *Journal of Economic Behavior & Organization*, v. 1, n. 4, p. 295-324, 1980.

WRIGHT, Robert. *O Animal Moral. Por que Somos como Somos: a Nova Ciência da Psicologia Evolucionista*. Rio de Janeiro: Campus, 1996.

## APÊNDICE – UTILIDADE MARGINAL DECRESCENTE

Quando apresentando a teoria econômica utilitarista da escolha no primeiro ensaio, enfatizamos dois pontos. Que a interação de conjuntos específicos de crenças, insumos disponíveis, preferências gerais e específicas (com seus respectivos níveis de bem-estar associado) e circunstâncias vigentes, na medida em que geram um conjunto de alternativas, cada qual com um nível de bem-estar líquido associado, determinam qual será a escolha/ação que uma pessoa vai realizar – dados seu objetivo e seu critério de escolha. E que mudanças nesses elementos, quando suficientes para fazer com que a alternativa que antes era a de maior nível de bem-estar líquido associado já não mais o seja, induzem a pessoa a mudar sua escolha/ação.

Desses dois, o segundo em específico pode parecer mais problemático à primeira vista, ao sugerir que, na ausência de mudanças naqueles elementos, uma pessoa poderia passar o resto da vida fazendo sempre a mesma escolha/ação. Entretanto, essa conclusão não chega a ser um problema de fato, a menos que aqueles elementos realmente não variem. Nesse apêndice, discutiremos alguns pontos relativos a um dos mecanismos que a teoria econômica utilitarista supõe responsável pela dinâmica do comportamento humano, ou seja, um dos mecanismos que gerariam mudanças nas escolhas.

A teoria econômica utilitarista supõe que, mantido constante as circunstâncias vigentes, à medida que uma ação vai sendo realizada o nível de bem-estar líquido que se obtém dessa ação diminui, porque diminuem os níveis de bem-estar associado às preferências gerais e específicas subjacentes a ela. Assim, o segundo copo de água traria menos bem-estar a uma pessoa sedenta que o primeiro, e o terceiro menos que o segundo<sup>68</sup>. Essa diminuição,

---

<sup>68</sup> Note que, quando falando de preferências específicas (do nível de bem-estar associado aos insumos ou à forma de ação) é preciso cuidado para não considerar como iguais coisas que de fato não são. Selos, por exemplo. Para um colecionador, o tricentésimo selo não traz menos bem-estar que o ducentésimo nonagésimo nono. De fato, pode trazer até mais, se for um selo muito raro (como um Olho de Boi) ou o que falta para completar uma determinada coleção. Por outro lado, a obtenção de um segundo selo, igual a um já possuído (como um segundo

por sua vez, se daria a taxas decrescentes, de maneira que o nível de bem-estar associado nunca chegaria à zero ou se tornaria negativo. Ou seja, o décimo copo de água ainda traria algum bem-estar para o indivíduo, assim como o milionésimo, que, contudo, traria bem menos<sup>69</sup>.

Esta suposição complementar, que parece um tanto quanto absurda na medida em que implica a inexistência de saciedade (entendida como satisfação completa) – afinal, ela sugere que o indivíduo sempre estaria disposto a beber um pouco mais de água –, pode ser defendida com a observação de que o consumo de uma grande quantidade de algo não faz com que o consumidor deixe de gostar desse algo ou que adquira aversão a esse algo. Por exemplo, quando uma pessoa come “até não agüentar mais”, ela pára porque, literalmente, não agüenta mais, e não porque a comida (ou bebida) deixou de ser saborosa para ela – embora seja nesse momento bem menos saborosa do que era no início<sup>70</sup>.

De fato, essa observação sugere uma explicação alternativa para a “saciedade” que comumente se observa na alimentação. Ao mesmo tempo em que comer elimina a fome e agrada ao paladar, ela também gera a sensação de estômago cheio, que não é agradável. Assim, se por um lado cada nova garfada proporciona cada vez menos bem-estar, por outro cada nova garfada enche mais o estômago, aumentando cada vez mais a sensação desagradável que decorre disso. Na ausência de alternativas que gerem mais bem-estar do que comer, o indivíduo não vai comer até explodir, mas sim até que o nível de bem-estar que ele obtém de mais uma garfada seja igual ao nível de mal-estar que ele obtém dessa mesma garfada. O ponto interessante nessa explicação é que ela sugere que o quanto uma pessoa vai comer até ficar “saciada” depende não apenas do tamanho da fome ou do estômago – como

---

Olho de Boi), traz menos bem-estar que o primeiro, e o terceiro ainda menos que o segundo. Isso implica que a dinâmica de aquisição de uma coleção é diferente do que se espera para todas as demais formas de consumo, já que o nível de bem-estar líquido associado a ela pode ser crescente em virtude de, por exemplo, se estar cada vez mais próximo de se completá-la, e não inexoravelmente decrescente como se esperaria. Ao fim e ao cabo, tudo vai depender do quão rapidamente cai o nível de bem-estar associado à preferência geral subjacente, qualquer que seja ela, e do quão rapidamente sobe o nível de bem-estar associado aos selos faltantes, mantido constante as circunstâncias vigentes.

<sup>69</sup> Ou seja, o total de bem-estar que se obteria, à medida que uma ação vai sendo realizada, cresceria a taxas decrescentes.

<sup>70</sup> Naturalmente, estamos desconsiderando a possibilidade do enjôo. Isso porque não está claro se o enjôo resulta mesmo do consumo exagerado de algo ou das condições nas quais se deram o consumo desse algo. Por exemplo, imagine que uma pessoa seja forçada a consumir dois quilos de uma marca de chocolate que ela mesma tenha escolhido (e que, portanto, supõe-se que ela goste) e que em virtude disso ela tenha adquirido repulsa por essa marca de chocolate. Seria essa repulsa devido a uma reversão na preferência por essa marca de chocolate (i.e. será que o sabor dele já não é mais agradável ao paladar dessa pessoa) ou seria porque seu sabor traz recordações ruins as quais a pessoa prefere não lembrar?



supõe o senso comum –, mas também do quão saboroso é o prato. Ou seja, que para uma mesma intensidade de fome e para um mesmo tamanho de estômago, a pessoa vai comer mais se o prato for mais saboroso e menos se o prato for menos saboroso (vai comer mais se o nível de bem-estar associado à preferência específica concernente aquele prato for maior e menos se for menor)<sup>71,72</sup>.

Na ausência de mudanças nas crenças, nos insumos disponíveis, no conjunto de preferências gerais e específicas possuídas e nas circunstâncias vigentes, a mudança nos níveis de bem-estar associado às preferências subjacentes à ação realizada é suficiente para induzir o agente a mudar sua escolha. Para visualizar como isso se dá, imagine que um indivíduo se encontre diante de três alternativas comportamentais: consumir o bem X, o bem Y ou o bem Z. Que nenhum deles envolve colecionar e que em nenhum desses casos há uma perda de bem-estar ocorrendo concomitantemente ao ganho de bem-estar, como ocorre no caso do consumo de alimentos e bebidas. Que cada alternativa satisfaz um diferente subconjunto de preferências gerais e específicas. E que a cada alternativa existe associado um diferente nível de bem-estar líquido. Em assim sendo, o agente começa escolhendo consumir o bem de maior nível de bem-estar líquido associado, digamos, X. À medida que X vai sendo consumido, o nível de bem-estar líquido associado a essa alternativa diminui, até chegar ao ponto em que o consumo de mais uma unidade de X proporciona o mesmo bem-estar líquido que consumir uma unidade de, digamos, Y. Nesse instante, o indivíduo fica indiferente entre consumir mais uma unidade de X ou uma unidade de Y. Se ele consome mais uma unidade de X, então, em virtude dessa nova queda no nível de bem-estar líquido associado à X, o consumo da próxima unidade de X vai lhe proporcionar menos bem-estar que o consumo de uma unidade de Y. Se ele consome uma unidade de Y, então, em virtude da queda no nível de bem-estar líquido associado à Y, o consumo da próxima unidade de Y vai lhe proporcionar

---

<sup>71</sup> O mesmo pode se dizer a respeito do consumo de bebidas.

<sup>72</sup> Dessa explicação podem-se tirar outras conclusões, nem todas corretas. Uma correta é que a pessoa que quer perder peso deve procurar se servir apenas de alimentos dos quais gosta pouco, por que assim ela naturalmente vai ser levada a comer menos. Uma incorreta é que *buffets* livres preparariam pratos menos saborosos que os *buffets* a quilo. Embora a lógica dessa conclusão esteja correta – um *buffet* a quilo ganha mais se seus clientes comerem *mais*, enquanto que um *buffet* livre ganha mais se seus clientes comerem *menos* –, ela peca ao ignorar a concorrência entre os estabelecimentos, que se dá não apenas pelo preço, mas também pelo sabor da comida, o que levaria o *buffet* livre a oferecer pratos se não tão deliciosos quanto o do concorrente, pelo menos deliciosos o bastante para não espantar seus clientes. Além disso, para minimizar o efeito de seleção adversa que acompanha os *buffets* livres, o ideal é procurar atrair o público mais diversificado possível, e uma das maneiras de fazer isso é com pratos saborosos. No entanto, essa conclusão se aplica muito bem quando estamos falando de restaurantes com clientela cativa, como os serviços de *buffet* terceirizados que operam dentro de fábricas. Novamente, a solução está na concorrência, uma vez que a possibilidade de perda do contrato para outra empresa que se propõe a oferecer pratos mais saborosos ajudaria a manter um nível elevado de sabor.

menos bem-estar que o consumo de uma unidade de X. A partir desse ponto, então, o agente vai intercalando o consumo de X e Y até que os níveis de bem-estar líquido associado à X e à Y sejam iguais ao de Z. Aqui o quadro anterior de indiferença ressurgiu, e, como antes, a ele se segue a intercalação no consumo, que agora se dá entre X, Y e Z.

Note que, colocado dessa forma, em abstrato, teríamos pessoas alternando seu comportamento entre cada vez mais alternativas, ficando muito pouco tempo em cada uma delas. Se nossa preocupação fosse apenas responder à pergunta de como as pessoas distribuem um estoque limitado de recursos entre um número limitado de alternativas em um dado instante no tempo, isso não seria problema, porque então esse processo poderia bem ocorrer a nível mental, sendo que o que se observaria por fim seria apenas a alocação resultante. Como não é esse o caso, já que também estamos preocupados em entender como as pessoas distribuem um fluxo limitado [no espaço, não no tempo]<sup>73</sup> de recursos entre um número limitado de alternativas *ao longo do tempo*, fica a necessidade de lançar algum esclarecimento sobre esse ponto. Para que a questão se torne bastante clara, substitua os bens X, Y e Z por, respectivamente, comer, ler e caminhar<sup>74</sup>. Assim, o indivíduo começaria comendo, passaria depois a intercalar entre comer e ler e por fim, intercalaria entre comer, ler e caminhar. No limite, a imagem que se apresenta é a de um indivíduo caminhando no meio do campo com um prato de comida em uma mão e um livro na outra, intercalando cada passo com a leitura de um trecho do livro e uma bocada no prato. O que é, patentemente, um absurdo (não impossível, mas ainda assim absurdo). As explicações de porque não vemos esse tipo de coisa (pessoas intercalando uma enorme variedade de atividades em um breve instante de tempo) são várias. A primeira<sup>75</sup> é que algumas alternativas são saciáveis e, eventualmente, saciadas; como o consumo de alimentos e líquidos, bem como as atividades físicas e mentais. Nesses casos, uma vez “saciado” o indivíduo não vai tornar a exercê-las até que o quadro de saciedade desapareça (ou seja, até que o saldo entre bem-estar e mal-estar volte a ser positivo). Na prática, é como se o indivíduo tivesse uma alternativa a menos.

---

<sup>73</sup> Ou seja, a quantidade de recursos disponíveis a cada instante no tempo é limitada, mas a sucessão de instantes é ilimitada (ou, mais precisamente, indefinida).

<sup>74</sup> No parágrafo anterior assumimos, com vistas a simplificar a explanação, que nenhuma das alternativas era do tipo em que há uma perda de bem-estar ocorrendo concomitantemente ao ganho de bem-estar. Nesse, todas as três alternativas são desse tipo. Atividades físicas e intelectuais, ao mesmo tempo em que podem gerar bem-estar, geram cansaço (físico e mental, respectivamente). Entretanto, para manter a simplicidade do exemplo, vamos ignorar temporariamente esse fato, retomando-o logo adiante.

De qualquer maneira, vale notar que a mesma conclusão que se obteve no caso de alimentos e bebidas se aplica às atividades físicas e mentais: dada uma mesma resistência física e mental, o indivíduo vai praticá-las mais se gostar mais delas e menos se gostar menos.

<sup>75</sup> A ordem na qual as explicações são apresentadas não expressa nenhum tipo de hierarquia.

Entretanto, uma pessoa só exerceria uma atividade até a saciedade se em momento algum houvesse uma opção alternativa cujo nível de bem-estar líquido associado fosse maior que o dela. Como nos casos de saciedade o nível de bem-estar líquido associado vai à zero, isso significa que o indivíduo não poderia ter nenhuma alternativa que gerasse um nível de bem-estar líquido maior do que zero<sup>76</sup>. Uma vez que esse não é caso do exemplo dado, o fato de as três serem “saciáveis” não altera em nada o quadro imaginado.

A segunda é que algumas alternativas comportamentais se assemelham ao ato de colecionar, ou seja, o nível de bem-estar associado à preferência específica referente ao insumo principal pode se manter estável ou até mesmo crescer à medida que a ação é realizada, podendo ocorrer desde uma diminuição na velocidade com que cai o nível de bem-estar líquido associado à ação a até mesmo um aumento nele. Como é o caso das obras literárias, dos filmes, das peças de teatro, óperas, concertos, disputas esportivas e etc. No caso da leitura, por exemplo, a sucessão de parágrafos ou trechos que conduz ao desenrolar da trama aumenta a expectativa sobre o que virá depois, o que em casos extremos pode levar o leitor a ler a estória toda em uma única “sentada” inclusive à despeito do crescente cansaço mental. Isso explicaria porque as pessoas raramente abandonam tais atividades antes do fim e porque elas raramente intercalam tais atividades com outras mesmo quando podendo interrompê-las para retomá-las posteriormente sem custo algum, como no caso dos filmes locados que se assiste em casa<sup>77</sup>.

A terceira é que muitos bens não são perfeitamente divisíveis. Não se pode comprar meio carro ou um terço de cruzeiro marítimo. Não se pode pedir que uma peça de teatro ou algum espetáculo qualquer seja interrompido porque naquele momento a alternativa de fumar

---

<sup>76</sup> Tais situações não são tão raras. Pense nas festas de fim de ano (ou reuniões de confraternização do tipo), onde as pessoas passam horas sem ter nada para fazer além de conversar e comer – coisas que podem fazer praticamente ao mesmo tempo, de maneira que a realização de uma não impede a realização de outra. Nesses casos, é comum não apenas que as pessoas comam até a saciedade como que essa saciedade esteja bem além do normal, tendo em vista que os pratos preparados para tais eventos são bastante saborosos. Naturalmente, pode-se argumentar que mesmo em tais casos as pessoas possuem mais do que apenas essa opção (por não serem concorrentes, podem ser consideradas como uma só), já que elas são livres para ir embora à hora que quiserem. Mas nesse caso esquece-se que elas não estão indo à festa apenas para comer, mas também para confraternizar, o que pode mantê-las lá por tempo suficiente para que elas se saciem de tanto comer. (Obviamente, não estamos afirmando que todas as pessoas que ficarem tempo suficiente para comer até se saciar vão fazê-lo. Algumas podem simplesmente decidir manter a dieta. Essa possibilidade será discutida mais tarde, quando tratarmos de inconsistência temporal.)

<sup>77</sup> Note que no caso dos livros o cansaço mental é um limitador importante, diminuindo em muito a possibilidade de o agente se encontrar em uma situação na qual o nível de bem-estar líquido associado à leitura seja crescente. Note também que assim como existem atividades físicas que cansam mais ou menos, também existem atividades intelectuais que cansam mais ou menos. Filmes por exemplo praticamente não cansam, enquanto que livros sim. E mesmo entre as obras literárias existem aquelas que cansam mais e as que cansam menos.

um cigarro traz mais bem-estar líquido do que continuar assistindo-a. É óbvio que não há nada que impeça o indivíduo de sair dela, mas isso significa perder um trecho da apresentação, um custo que pode não se estar disposto a pagar. Isso faz com que muitas vezes o nível de bem-estar líquido associado a uma alternativa caia bem abaixo das demais, de maneira que as outras tenham de ser “muito realizadas” até que o nível de bem-estar líquido associado a essa alternativa volte a ser no mínimo igual ao delas.

A quarta é que em alguns casos o custo fixo inerente à realização de uma alternativa acaba se revertendo em custo fixo para abandoná-la também, o que diminui o nível de bem-estar associado a todas as demais alternativas e, portanto, evita a rápida alternância entre essa e as demais opções. Por exemplo, digamos que uma pessoa resolva pegar seu carro e ir visitar um amigo que mora fora da cidade. Uma vez lá, o custo de realizar qualquer alternativa de ação que não seja a de ficar ali visitando esse amigo fica acrescido de um custo de deslocamento igual ao que teve de ser pago para vir até a casa desse amigo. Ou seja, uma vez pago o custo fixo inerente à realização dessa alternativa, a manutenção desse curso de ação se dá como se ele não existisse, já que agora ele só vai ter de ser pago novamente se o indivíduo optar por trocar de ação<sup>78</sup>.

A quinta é antes de tudo uma especulação, mas pode ser que o quão rápido caia o nível de bem-estar associado a uma preferência geral ou específica à medida que ela vai sendo satisfeita difira de preferência para preferência. Por exemplo, o nível de bem-estar líquido associado à preferência geral por comida aparentemente cai mais rápido que o nível de bem-estar líquido associado à preferência geral por diversão, já que a maioria das pessoas dedica mais tempo à segunda que à primeira.

A sexta baseia-se na suposição de que existem mais alternativas do que preferências gerais, de forma que muitas alternativas teriam por base uma mesma preferência geral. Nesse caso, quando um agente está realizando uma alternativa, não é apenas o nível de bem-estar líquido associado àquela alternativa que cai, mas sim o de todas as alternativas que possuem a

---

<sup>78</sup> Esse é um caso extremo. Na maioria das vezes, o pagamento do custo fixo inerente à realização de uma alternativa, ao mesmo tempo em que aumenta o custo fixo de algumas opções, diminui o de outras. O que provoca toda uma alteração na hierarquização das opções. Por exemplo, para o indivíduo que foi até parque o custo fixo de deslocamento inerente ao ato de comer um algodão doce cai à zero (i.e. o nível de bem-estar líquido associado a ele aumenta), enquanto que o de muitas outras alternativas eleva-se (i.e. o nível de bem-estar líquido associado a elas diminui). Essa observação será muito explorada na próxima seção, quando tratarmos de inconsistência temporal.

mesma preferência geral subjacente. O que reduziria o número de alternativas entre as quais intercalar para algo bastante próximo do número de preferências gerais<sup>79,80</sup>.

De qualquer maneira, aquele exemplo dado, em que o agente escolhe entre comer, ler e caminhar não é um bom exemplo. Porque essas atividades não são exatamente concorrentes, ou seja, em alguma medida as pessoas são capazes de realizá-las concomitantemente e de fato eventualmente o fazem. Elas se deslocam enquanto comem, comem enquanto lêem e lêem enquanto se deslocam. Em alguns casos até mesmo se deslocam enquanto estão comendo e lendo. Entretanto, nem sempre elas assim o fazem, o que sugere que preferem fazer um de cada vez. Se prestarmos atenção, por exemplo, veremos que se deslocar não é o mesmo que passear. Se deslocar é um custo necessário à realização de uma determinada ação, enquanto que passear é um fim em si mesmo. Nesse sentido, é difícil se desfrutar de um passeio quando se está tentando ler ou comer ao mesmo tempo. E o mesmo vale para comer e ler. Ou seja, associado à realização dessas atividades encontram-se preferências específicas sobre a *forma* de se realizar essas ações também, como aludido no ensaio anterior, de maneira que comer em pé, caminhando ou sentado à mesa são consideradas opções diferentes de ação, e não iguais.

---

<sup>79</sup> Quantas são as preferências gerais é uma questão da qual não irei tratar aqui, por considerar fora do escopo desse trabalho. De qualquer forma, é uma questão por demais relevante quando se quer estudar a dinâmica das escolhas ou do comportamento.

<sup>80</sup> Lembre-se que as ações visam satisfazer preferências gerais, e não específicas. Essas apenas acrescentam níveis extras de bem-estar às alternativas. De qualquer forma, uma vez que só o nível de bem-estar associado à preferência geral é que cai nas diferentes alternativas que a possui em comum, é natural que, em função da diferença nas preferências específicas, uma alternativa que antes gerava menos bem-estar líquido acabe posteriormente gerando mais, acarretando a mudança de escolha do agente. Entretanto, para que isso ocorra, é necessário que o número de alternativas associadas às demais preferências gerais estejam indisponíveis ou que estejam gerando um nível suficientemente baixo de bem-estar líquido.

# Livros Grátis

( <http://www.livrosgratis.com.br> )

Milhares de Livros para Download:

[Baixar livros de Administração](#)

[Baixar livros de Agronomia](#)

[Baixar livros de Arquitetura](#)

[Baixar livros de Artes](#)

[Baixar livros de Astronomia](#)

[Baixar livros de Biologia Geral](#)

[Baixar livros de Ciência da Computação](#)

[Baixar livros de Ciência da Informação](#)

[Baixar livros de Ciência Política](#)

[Baixar livros de Ciências da Saúde](#)

[Baixar livros de Comunicação](#)

[Baixar livros do Conselho Nacional de Educação - CNE](#)

[Baixar livros de Defesa civil](#)

[Baixar livros de Direito](#)

[Baixar livros de Direitos humanos](#)

[Baixar livros de Economia](#)

[Baixar livros de Economia Doméstica](#)

[Baixar livros de Educação](#)

[Baixar livros de Educação - Trânsito](#)

[Baixar livros de Educação Física](#)

[Baixar livros de Engenharia Aeroespacial](#)

[Baixar livros de Farmácia](#)

[Baixar livros de Filosofia](#)

[Baixar livros de Física](#)

[Baixar livros de Geociências](#)

[Baixar livros de Geografia](#)

[Baixar livros de História](#)

[Baixar livros de Línguas](#)

[Baixar livros de Literatura](#)  
[Baixar livros de Literatura de Cordel](#)  
[Baixar livros de Literatura Infantil](#)  
[Baixar livros de Matemática](#)  
[Baixar livros de Medicina](#)  
[Baixar livros de Medicina Veterinária](#)  
[Baixar livros de Meio Ambiente](#)  
[Baixar livros de Meteorologia](#)  
[Baixar Monografias e TCC](#)  
[Baixar livros Multidisciplinar](#)  
[Baixar livros de Música](#)  
[Baixar livros de Psicologia](#)  
[Baixar livros de Química](#)  
[Baixar livros de Saúde Coletiva](#)  
[Baixar livros de Serviço Social](#)  
[Baixar livros de Sociologia](#)  
[Baixar livros de Teologia](#)  
[Baixar livros de Trabalho](#)  
[Baixar livros de Turismo](#)