

MARCELO TSUJI

Sobre os limites do rei-filósofo

Uma velha máxima aristotélica nos diz que, quando nossos próprios interesses estão em foco, somos os piores juízes de nossas ações. Uma das características mais observadas em intelectuais é a tendência a superestimar seu trabalho e sua importância para o mundo (o caso extremo de Ezra Pound é apenas um exemplo); como eles mesmos não constituem uma exceção ao ditado acima mencionado, não é surpreendente que tal auto-estima seja raramente questionada. No entanto, é exatamente a supervalorização dos intelectuais que é colocada em dúvida pelo filósofo e economista brasileiro Eduardo Giannetti da Fonseca em seu livro *Beliefs in Action: Economic Philosophy and Social Change*, lançado recentemente na Inglaterra. Questionando seriamente a eficácia das teorias formuladas por economistas e filósofos econômicos em conduzir o comportamento das sociedades, seu argumento pode ser facilmente estendido às atividades dos demais intelectuais.

Basicamente, economistas e filósofos econômicos de diferentes matrizes ideológicas tomam como axiomas de suas atividades duas proposições: apresentados quatro desafios teóricos e práticos à tese (i): o homem-máquina, o homem-econômico, a lógica das situações econômicas e a lógica das paixões. Começemos pelo primeiro.

O conceito de homem-máquina originou-se de certa forma do dualismo de Descartes, no qual os animais são considerados simplesmente como máquinas, enquanto os seres humanos, por possuírem a substância pensante (*res cogitans*), são dotados de autonomia em suas ações. Negando-se a existência de tal substância, chegamos facilmente à conclusão de que também os homens não passam de máquinas: foi exatamente o que fez La Mettrie, o mais notável adversário materialista das doutrinas espiritualistas no século XVIII. La Mettrie sustentava um monismo materialista que transformava todas as nossas atividades mentais em meros epifenômenos de mecanismos causais mais profundos situados em nosso corpo; obviamente, nesse sistema a tese (i) era descartada desde o início e com ela algumas considerações éticas fundamentais para nosso sistema moral: sentimentos como remorso e culpa não passavam de aberrações cognitivas causadoras de sofrimento psicológico; sua cura estaria na terapia médica através de drogas e experimentos. Precursor do fisicalismo e do behaviorismo, La Mettrie foi censurado por luteranos, católicos e calvinistas e expulso de dois países (uma figura que nos faz recordar Cervetus), vindo a morrer em seu exílio na Prússia. Perseguido não por seus atos, mas por defender suas idéias (consideradas subversivas), ele foi vítima de uma das crenças que mais comba-

MARCELO TSUJI é economista.

Beliefs in Action: Economic Philosophy and Social Change de Eduardo Giannetti da Fonseca, Cambridge University Press, 1991.

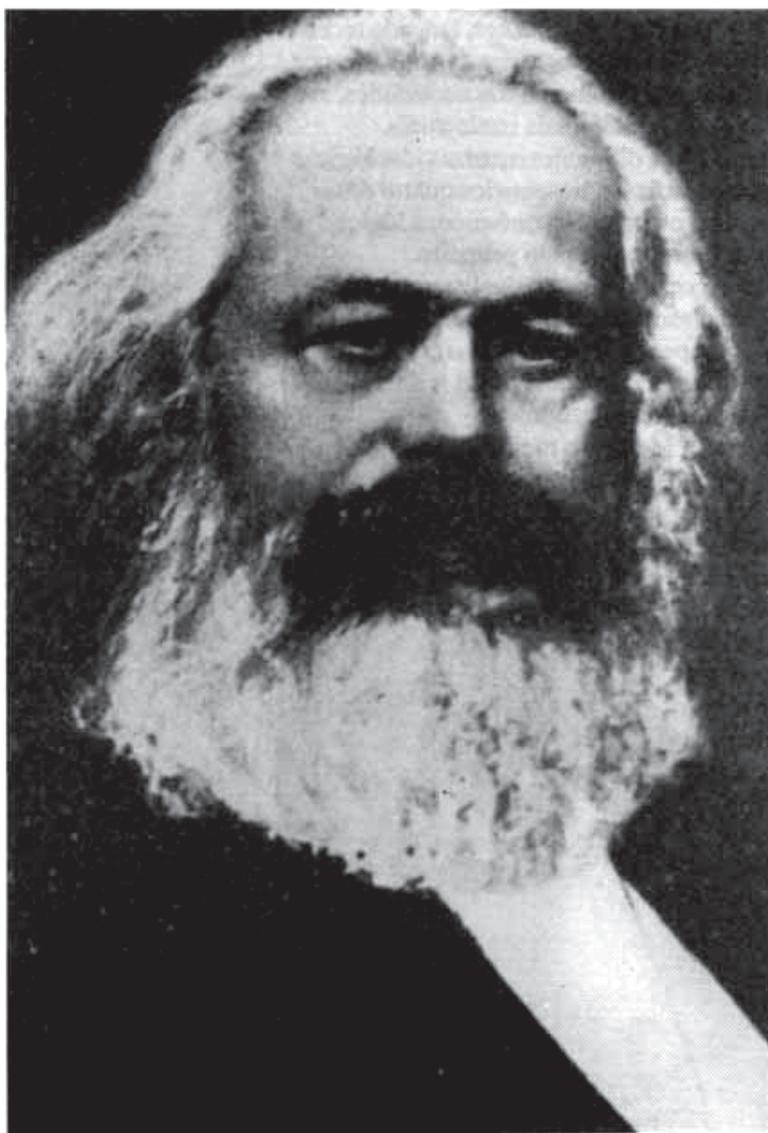


ADAM SMITH

teu, ou seja, o poder das idéias em modificar o comportamento humano; seu caso constitui-se em uma das ironias mais interessantes (e cruéis) ocorridas na História das Idéias.

Sobre o homem-econômico, é necessário ser feita uma distinção entre duas variedades encontradas na literatura (correspondentes à evolução histórica do conceito) (1): quando introduzido por Jevons e Edgeworth, o homem-econômico era uma conseqüência levada ao extremo da doutrina utilitarista; ele era assim um ser hedonista que procurava maximizar mecanicamente o seu auto-interesse. Contudo, em sua estrutura lógica de funcionamento, o homem-econômico não precisava ser necessariamente egoísta, como ficou claro pelo exemplo marginalista austríaco (Menger, por exemplo); surgia o homem-econômico do tipo *lógico*, no qual, dada uma certa estru-

MARX



tura de preferências, o fundamental era que ele procurasse racionalmente realizar seus objetivos, não sendo esse necessariamente hedonista ou maximizador de prazer - o fundamental seria a *racionalidade* de suas ações. O homem-econômico do tipo lógico é aquele predominante no *mainstream* da economia atual (a propósito, como nota o autor, Marshall *não* foi um adepto do projeto do homem-econômico em qualquer uma de suas versões: ele era um seguidor de Mill, enfatizando o papel de valores morais e não-mecânicos no comportamento das pessoas).

Em relação à tese (i), o homem-econômico, ao contrário do homem-máquina, não é totalmente incompatível com a mesma, pois mesmo que as preferências tenham sido dadas, resta o fato de que uma *escolha* é feita, o que implica em crenças (e idéias) guiando a ação praticada pelo agente - uma escolha indica de uma forma ou de outra um grau de autonomia possuído pelas pessoas. Desse modo, sob a ótica do homem-econômico, a tese (i) é fortemente qualificada, embora de forma alguma totalmente rejeitada. Do ponto de vista moral, o problema com o homem-econômico é a vala aberta entre uma ação moral e uma ação econômica: ocorre o aniquilamento da economia como uma Ciência Moral; o filósofo Bernard Williams identificou a origem da Teoria da Responsabilidade Negativa no Utilitarismo - sendo o homem econômico em grande parte uma conseqüência do último, percebemos por que nele fecham-se todas as questões relativas a responsabilidades, pois o que é relevante é a eficiência das ações, não o valor subjetivo dos resultados obtidos.

A lógica da situação econômica apresenta, por sua vez, um obstáculo de ordem prática enfrentado pela tese (i). Para considerarmos uma ação como autônoma, devemos necessariamente concentrar-nos sobre os atos voluntários de uma pessoa. Mas então surge a pergunta: todas as nossas ações são voluntárias? A resposta claramente é negativa, e em nível *externo* (isto é, fora dos agentes) uma das maiores barreiras a nossos atos voluntários é dada pelo próprio funcionamento de uma sociedade (como a nossa) onde prevalece a divisão do trabalho. Um trabalhador, ao procurar emprego, cessa de ser um ser completamente autônomo porque engaja-se em uma rotina abstrata de trabalho ditada não por suas vontades ou necessidades, mas sim pelas caracterís-

ticas inerentes ao processo industrial. É preciso observar que mesmo o capitalista perde grande parte de sua autonomia ao submeter-se à lógica da competição de mercado, na qual seus desejos pessoais possuem pouca ou nenhuma relevância. Assim, nas sociedades modernas, grande parte de nossos atos diários torna-se involuntária; claramente resta um espaço para as idéias em nosso comportamento, mas, como no caso anterior, a tese (i) tem seu raio de validade sensivelmente reduzido. Entretanto, ao contrário dos casos anteriores (o homem-máquina e o homem-econômico), a lógica da situação econômica não é uma possibilidade teórica, mas uma situação que concretamente enfrentamos em nosso dia-a-dia.

Voltando-nos agora aos limites *internos* de nossos atos voluntários, chegamos talvez ao ponto alto do livro, seja por tratar de um assunto que forma uma das grandes linhas de pesquisa da filosofia anglo-saxã do momento, seja pelo estudo minucioso de algumas das idéias dos chamados iluministas céticos do século XVIII (uma das especialidades do autor).

O argumento básico é: mesmo se as idéias controlarem as nossas ações, através da determinação de nossos interesses, nós não temos o controle de como as idéias agem em nós; o que tomamos como nossos interesses são em grande parte resultados de mecanismos sub-rationais (ou até irracionais) sobre os quais raramente temos consciência. Esse instinto ou poder mecânico que age em nossas mentes à nossa revelia é aquilo que os iluministas céticos chamavam de paixões (não devemos confundir com paixões como as entendemos hoje, ou seja, como algo violento e de conotações sexuais; tal sentido atual é uma herança tardia do Romantismo). Na realidade, o papel fluente e contraditório das paixões já havia sido discutido por Descartes e demais filósofos franceses do século XVII, como Malébranche e Senault; esses, contudo, acreditavam no poder da razão ou da graça para controlá-las; tal confiança não era compartilhada nem por David Hume nem por Adam Smith. A posição de ambos é ilustrada de maneira clara e precisa em uma citação de Hume feita pelo autor:

"The command of the mind over itself is limited, as well as its command over the body... Our authority over our sentiments and passions is much weaker than that

over our ideas; and even the latter authority is circumscribed within very narrow boundaries" (p. 90).

No tocante a auto-interesses, Hume e Smith chegaram a uma posição intermediária entre dois extremos: os agentes agem de acordo com os seus interesses próprios que não são de forma alguma completamente rígidos, pois são formados por nossas paixões específicas em sua grande maioria; mas como tais paixões são processos sub-rationais, nossos interesses e opiniões são pouco ou nada influenciáveis pelas opiniões de filósofos e moralistas, ou grandes clássicos do conhecimento humano. Sob tal foco, a tese (i) é surpreendentemente invertida contra os próprios intelectuais, por implicar em sua irrelevância sobre o comportamento das pessoas; ela pode ser assim reformulada: as idéias realmente influenciam as nossas ações, como afirma a tese (i), mas de forma totalmente fora de nosso controle. Como já foi mencionado, Descartes confiou à razão não apenas a grande tarefa de assegurar a existência de Deus, mas talvez a tarefa mais difícil de preservar em nós um senso de controle sobre os sentimentos tão escorregadios como as paixões. Smith era, por um lado, muito mais cético que os cartesianos, mas também não era nenhum nihilista ou precursor de modernos apologistas do irracionalismo: como nossas paixões são imprevisíveis, a maior virtude humana, em sua opinião, era o autocontrole. Smith era, nesse aspecto, um moralista aristotélico.

Mesmo ao admitirmos a validade da tese (i) em sua totalidade, disso não poderemos deduzir automaticamente a validade da tese (ii): na segunda parte do livro é analisado um dos obstáculos mais claros enfrentados pelos supostos formadores de opinião - a ocorrência de mal-entendidos entre os homens. Poderíamos pensar, de início, no *Contrato de Erro* de Francis Bacon, no qual o problema de mal-entendidos era visto como ocorrendo em uma troca de informações onde o emissor, mais interessado em manter a sua reputação, quer fazer-se acreditado e não ensinar verdades, e o receptor, por passividade e comodidade mental, torna-se um cúmplice e uma presa do emissor (a piada que diz que os professores fingem que ensinam e os alunos fingem que aprendem *capta* com perfeição a essência do processo). Por outro lado, o que é de relevância no argumento contra a tese

¹ Ver também Eduardo Giannetti da Fonseca: "Comportamento Individual: Alternativas ao Homem-Econômico", in *Estudos Econômicos*, v. 20, número especial, São Paulo, 1990.

(ii) é o chamado mal-entendido puro, onde está completamente ausente o elemento deliberado e intencional; sua analogia não seria com contratos, mas sim com armadilhas onde cairiam presos tanto o receptor como o emissor.

Qual seria uma “taxonomia” dos padrões de mal-entendidos mais correntes em História das Idéias? Em primeiro lugar, aquele causado pelo fator tempo, ou seja, aquele ocorrendo de forma intergeracional. Dessa forma, o fator tempo opera basicamente de três formas:

- (a) pela variação de significados;
- (b) nenhum autor é capaz de prever ou controlar os usos que suas obras terão em público uma vez que os problemas concretos enfrentados pelos leitores serão outros.

A negligência desse item em particular leva a posições extremamente duvidosas como as tomadas, por exemplo, por Popper (em *A Sociedade Aberta e seus Inimigos*) e Lukács (em *A Destruição da Razão*): obviamente nenhum deles perguntou aos autores acusados de responsáveis pelos males da civilização atual se eles aprovariam ou não a maneira pela qual suas idéias foram usadas.

- (c) a tendência de reduzir acontecimentos passados a um espírito presente, transformando antigas heresias em ortodoxias atuais.

Se passamos a estudar a troca de informações dentro de uma mesma geração (isso significa sem a interferência do fator tempo), vemos a operação de outros mecanismos que causam a entropia da informação, tanto do lado da oferta (emissor) quanto da demanda (receptor). No lado emissor, os enganos involuntários de linguagem e a falta de clareza são os elementos mais importantes. Enquanto o primeiro fator é algo inerente à linguagem humana, o segundo é relacionado com o nível de abstração e generalidade do assunto tratado. A possível solução de construir-se uma linguagem artificial rigidamente definida em seus usos e conexões, a fim de eliminar tais inconvenientes, teria custos maiores que os benefícios: à parte as conhecidas dificuldades enfrentadas pelos positivistas-lógicos de Viena (particularmente Carnap), teríamos o problema de mal-entendidos causados pela

falsa sensação de segurança oferecida pelas linguagens artificiais. Marshall, por exemplo, tinha reservas enormes quanto ao uso da matemática e de linguagens formalizadas em economia por duas razões principais:

- (a) a economia tornar-se-ia um jogo escolástico de pequenos iniciados, longe dos problemas práticos do homem comum;
- (b) mesmo com a linguagem rigidamente definida ocorreriam mal-entendidos dentro da comunidade acadêmica.

Hoje em dia, deve-se reconhecer que a posição de Marshall foi derrotada no *mainstream* da economia (encontra-se nela cada vez mais matemática com um grau cada vez maior de sofisticação), mas de modo irônico as suas previsões tornam-se a cada dia mais realistas.

Passemos agora ao lado receptor: foi mencionado o aspecto não-intencional dos mal-entendidos puros, o que faz com que esses sejam relacionados mais a ilusões que aos erros, pois os últimos, se descobertos, são voluntariamente eliminados; os primeiros, por estarem ligados de uma forma “nuclear” a nossa própria concepção de ser, tornam-se extremamente custosos de serem eliminados se descobertos - as ilusões concordam de maneira não-trivial com as nossas vontades. Assim o que está em cena são outra vez os mecanismos sub-rationais anteriormente mencionados, só que agora operando em nível de fixação de crenças, onde nossas paixões viesam nosso processo cognitivo: quando adotamos uma crença, utilizamos todos os meios possíveis para sustentá-la e inconscientemente nós a protegemos de opiniões e argumentos que a coloquem em risco (os estudos de Leon Festinger em dissonância cognitiva e de Jon Elster nos processos de subversão da racionalidade ilustram de maneira esclarecedora o funcionamento de tais aparatos psicológicos que protegem nossas crenças). A operação desses fenômenos sub-rationais está indiretamente ligada com a ocorrência da chamada *akrasia teórica*, ou seja, o colapso de nossas capacidades lógicas: a pessoa acredita em coisas que ela evitaria se pudesse manter-se fiel a regras lógicas pré-concebidas por ela própria. Um dos resultados mais perversos da *akrasia teórica* está na deturpação que realizamos de forma não-intencional sobre os argumentos de nossos adversários. Para exemplificar

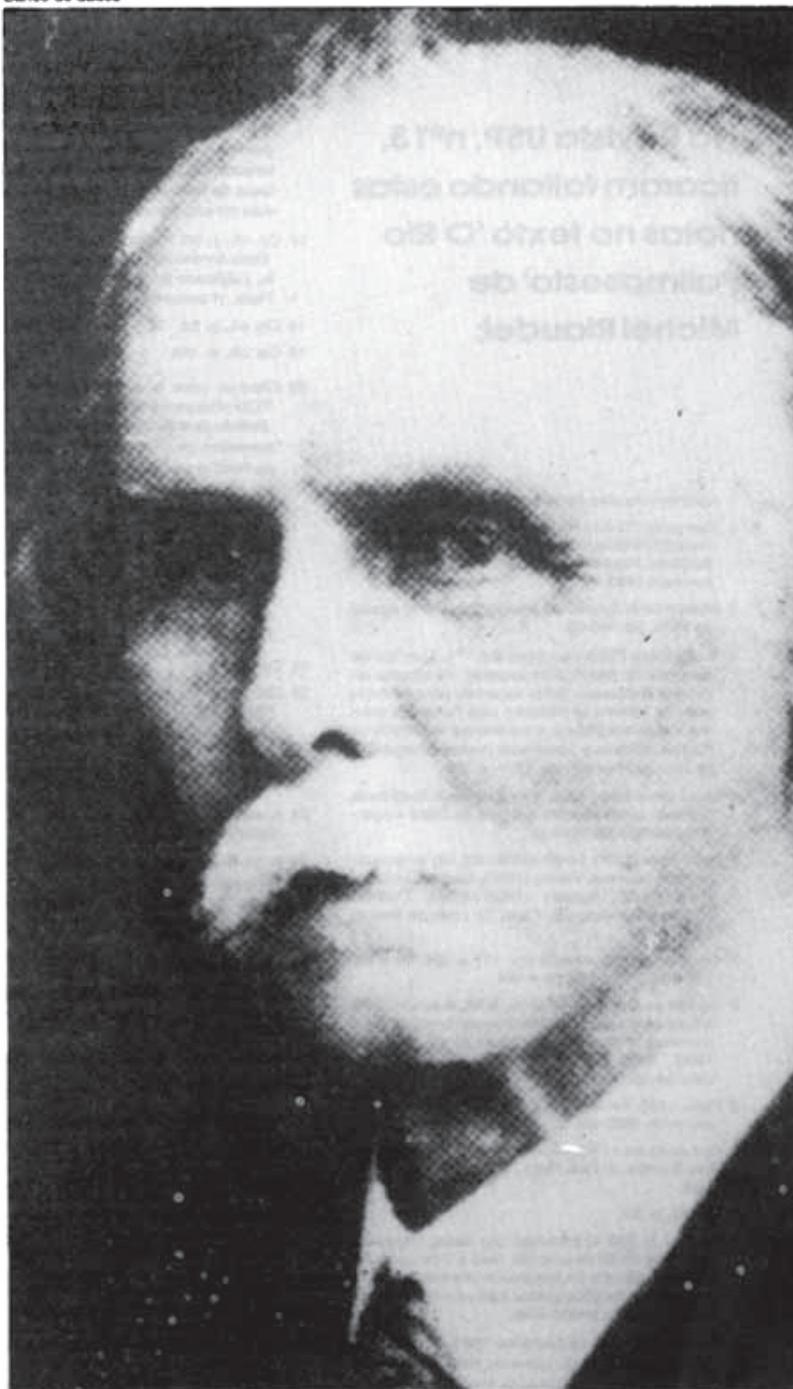
o problema, temos os casos históricos de Malthus e Darwin, o primeiro deles ainda objeto de interpretações irrealistas se comparadas com seus escritos disponíveis; em particular, o Malthus como reacionário e inimigo das reformas só existia no Malthus visto pelos românticos e, curiosamente, no Malthus visto por Engels e Marx (que eram tudo, menos românticos) - nesse caso, ambas as partes caíram vítimas da *akrasia* teórica.

A segunda parte do livro, em resumo, mostra que a comunicação de idéias entre a comunidade acadêmica e o público em geral não é uma atividade trivial. Se em uma ciência chamada normal (na classificação de Kuhn), onde encontramos uma padronização de linguagem e métodos, os mal-entendidos são um fenômeno constante, o que podemos esperar das chamadas ciências sociais e humanas, que não atendem de forma alguma os critérios de uma ciência normal?

A verdade, contudo, é que os argumentos das duas partes do livro que lançam fortes dúvidas sobre a validade incondicional das teses (i) e (ii) são praticamente ignorados por economistas e filósofos mais preocupados em superestimar sua importância para a sociedade em que vivem (no livro há várias citações, de Lukács a Berlim, que mostram esse exagero "intelectualista" sobre o funcionamento do mundo). Tais economistas e filósofos trazem-nos à lembrança o rei-filósofo de Platão, pois tal figura, ao aglutinar o poder e a sabedoria, poria fim a muitos de nossos problemas. Há, contudo, uma diferença crucial entre Platão e seus companheiros modernos: enquanto o primeiro apresentava sua solução como algo apenas possível, os últimos a tomam como um fato consumado - os filósofos, com suas idéias, governam o mundo. Tendo em vista os avanços em neurobiologia e psicologia experimental, talvez tenha chegado a hora de admitir-se um pouco de ceticismo e humildade no meio intelectual.

Para o público brasileiro, o livro poderá trazer alguma sensação de incômodo, pois ele é baseado na tradição da filosofia anglosaxã, praticamente inexistente entre nós (no tópico de mal-entendidos, por exemplo, não há uma única menção a autores estruturalistas ou a teorias semióticas, que seriam citações obrigatórias para qualquer filósofo brasileiro que tratasse do assunto); por outro lado, os leitores podem entrar em contato com um estilo de raciocínio (baseado em argumentos lógicos e racionais) hoje au-

Banco de dados



ALFRED MARSHALL

sente na filosofia continental (mas que já foi comum na França dos séculos XVII e XVIII). Acredito, contudo, que um dos aspectos mais marcantes do livro é a caracterização anti-intelectualista do ser humano feita pelo autor, onde é ressaltado seu lado sub-racional em contraste com nossas fábulas idealistas sobre a razão; se tal caracterização nos causa estranhamento, talvez seja porque o ser humano que ela nos apresenta seja (parafrazeando Nietzsche) demasiadamente humano.

ERRATA

Na *Revista USP* nº 15, p. 163, no texto “Sobre os Limites do Rei-Filósofo”, de Marcelo Tsuji, não foram publicadas, no segundo parágrafo, as duas proposições a que se refere o autor, e das quais depende o desdobramento do artigo. Damos aqui não só o segundo parágrafo completo, como também o terceiro parágrafo, que não foi impresso:

“Basicamente, economistas e filósofos econômicos de diferentes matrizes ideológicas tomam como axiomas de suas atividades duas proposições: (i) o mundo das idéias e opiniões influencia de forma decisiva as ações humanas; (ii) pode-se intencionalmente manipular esse mundo das idéias para controlarmos o comportamento humano.

Na primeira parte do livro, são apresentados quatro desafios teóricos e práticos à tese (i): o homem-máquina, o homem-econômico, a lógica das situações econômicas e a lógica das paixões. Começemos pelo primeiro.”