

**UNIVERSIDADE FEDERAL DO PIAUÍ
CENTRO DE CIÊNCIAS HUMANAS E LETRAS
BACHARELADO EM CIÊNCIA POLÍTICA**

GRAZIELLE CHRISTIE DA SILVA FARIAS

A ESCOLHA RACIONAL: NARRATIVA SOCIAL E POLÍTICA

TERESINA

2017

UNIVERSIDADE FEDERAL DO PIAUÍ
CENTRO DE CIÊNCIAS HUMANAS E LETRAS
BACHARELADO EM CIÊNCIA POLÍTICA

GRAZIELLE CHRISTIE DA SILVA FARIAS

A ESCOLHA RACIONAL: NARRATIVA SOCIAL E POLÍTICA

Trabalho de Conclusão do Curso apresentado ao curso de Bacharelado em Ciência Política da Universidade Federal do Piauí como requisito para obtenção do título de Bacharel em Ciência Política sob a orientação do Prof.º Dr. Vítor Eduardo Veras de Sandes Freitas.

TERESINA

2017

GRAZIELLE CHRISTIE DA SILVA FARIAS

A ESCOLHA RACIONAL: NARRATIVA SOCIAL E POLÍTICA

Trabalho de Conclusão do Curso apresentado ao curso de Bacharelado em Ciência Política da Universidade Federal do Piauí como requisito para obtenção do título de Bacharel em Ciência Política sob a orientação do Prof.º Dr. Vítor Eduardo Veras de Sandes Freitas.

Aprovado pela banca examinadora em: ___/___/___.

Professor Dr. Vítor Eduardo Veras de Sandes Freitas
(Orientador – UFPI/CCHL)

Professora Ms. Barbara Cristina Mota Johas

Professor Ms. Francisco Robert Bandeira Gomes da Silva

*Tudo o que temos de decidir é o que fazer
com o tempo que nos é dado.*

J. R. R. Tolkien (1954)

RESUMO

A Teoria da Escolha Racional causou um grande impacto nas Ciências Sociais e na Ciência Política, principalmente nos EUA. Apesar de seu caráter predominantemente preditivo, a teoria encontra alguns entraves na sua aplicação em casos reais, em sua maioria pelo fato da vida social ser tão diversa. O presente trabalho tem por objetivo geral analisar como a racionalidade opera em variados níveis, e de forma específica, ao tomar seus pressupostos, compreender como a ação racional opera na perspectiva das Ciências Sociais em contexto individual e em coletividades. Para isso, são utilizadas obras clássicas acerca da racionalidade de Jon Elster, e da teoria social de Mancur Olson. Também são utilizadas obras que tecem críticas contemporâneas à teoria, como as obras de Bruno Sciberras de Carvalho e Peter Stone. O trabalho analisa a ideia corrente de impossibilidade da política racional e aspectos da racionalidade individual, sugerindo alternativas (na medida do possível) para a melhoria da aplicação e dos estudos na área da racionalidade.

Palavras-chave: Teoria da Escolha Racional; Racionalidade Individual; Racionalidade Política.

ABSTRACT

The Rational Choice theory has had a big impact on the Social Sciences and Political Science, especially in the USA. In spite of its predominantly predictive character, the theory finds some obstacles in its application in real cases, mostly because the social life is so diverse. The present work aims to analyze how rationality operates at various levels, and specifically, when taking its assumptions, to understand how rational action operates in the perspective of Social Sciences in individual context and collectivities. For this, classic works on the rationality of Jon Elster, and the social theory of Mancur Olson are used. In addition, works that weave critics contemporary to the theory, like the works of Bruno Sciberras de Carvalho and Peter Stone are used too. The work analyzes the current idea of the impossibility of rational politics and aspects of individual rationality, suggesting alternatives (as far as possible) for the improvement of application and studies in the rationality area.

Keywords: Rational Choice Theory; Individual Rationality; Political Rationality.

SUMÁRIO

INTRODUÇÃO	07
1 PRESSUPOSTOS DA RACIONALIDADE	12
1.1 Vertentes do neoinstitucionalismo	12
1.2 Racionalidade perfeita e racionalidade imperfeita	15
1.3 Pressupostos da ação racional	16
2 A RACIONALIDADE COMO NARRATIVA POLÍTICA E SOCIAL	20
2.1 O homem econômico	20
2.2 Alternativas do homem econômico	21
2.3 Normas sociais e racionalidade	24
2.4 Escolha individual e escolha social	26
2.5 Teoria fraca e teoria forte da racionalidade	29
2.6 Hiperracionalidade individual e coletiva	31
3 COMO A RACIONALIDADE OPERA EM COLETIVIDADES	33
3.1 Grupos sociais e organizações	33
3.2 A impossibilidade de racionalidade política	40
CONSIDERAÇÕES FINAIS	44
REFERÊNCIAS	47

INTRODUÇÃO

A Teoria da Escolha Racional (doravante TER) consiste basicamente na ideia de indivíduos auto interessados na maximização de seus benefícios, sejam estes materiais, ou situados em dimensões mais subjetivas. Por definição, as derivações da teoria seguem o mesmo tipo de estrutura, onde as escolhas realizadas pelos agentes sociais necessitam de vinculação com o dispêndio de realizá-las. Para essa perspectiva, mais precisamente, as escolhas devem levar em consideração os custos da ação. Contudo, sabemos da impossibilidade de, em ambientes sociais, haver o controle absoluto ou a absoluta previsibilidade de comportamento, mas, mesmo em situações em que a racionalidade não prevalece, reconhece-se a sua força normativa.

Partindo desse preâmbulo, o presente trabalho tem por objetivo geral analisar como a racionalidade opera em variados níveis, e de forma específica, ao tomar seus pressupostos, compreender como a ação racional opera na perspectiva das Ciências Sociais e Ciência Política em contexto individual e em coletividades. Nesse sentido, traçamos como questão norteadora: qual a contribuição da Teoria da Escolha Racional para o estudo da Ciência Política, englobando aspectos como racionalidade e ação coletiva?

O nosso propósito é também de revisar aspectos da teoria dos grupos sociais e das organizações de Olson (2011), com o intuito de vislumbrar a possibilidade de conciliação dos conceitos e discussões acerca da possibilidade de ação política (ELSTER, 1999b) com a ação coletiva proposta por Olson (2011). À primeira vista, esse objetivo pode parecer uma simplificação dos temas, mas, no decorrer do trabalho, veremos tanto semelhanças quanto diferenças entre eles, com o intuito de demonstrar as contribuições de teorias econômicas e da TER para o estudo na grande área das Ciências Sociais e especificamente em Ciência Política.

Ao resgatar aspectos centrais da teoria, o intuito é o de mostrar como ela pode ser considerada como narrativa social e política legítima. A importância de um trabalho pautado em teoria se dá, principalmente, pela sua capacidade de propor explicações para o mundo social e político que servem como modelos analíticos para a compreensão do real. Portanto, esse trabalho de teorização política é fundamental também para demonstrar que as ações políticas e sociais não se realizam em um vazio de ideias, e para contribuir, na medida do possível, com os estudos nessa área.

Assim, teoria e empiria fazem parte de um todo complexo indissociável. São complementares e fundamentais para a compreensão do real. Este trabalho, no entanto, focar-se-á somente nos aspectos analíticos da TER, e na relação entre normas sociais e

racionalidade, considerando seu potencial analítico e, eventualmente, suas limitações e alternativas possíveis.

Especificamente no que tange a TER, podemos nos utilizar de seus pressupostos para analisar a ação racional, pois sob esse ponto de vista a ação individual é a forma fundamental de compreensão da vida e processos sociais. Também é possível analisar a possibilidade de, ao tomar seus pressupostos, que a TER se constitua em narrativa relevante da vida social e política. A importância do estudo dessa teoria consiste justamente na sua capacidade de explicar (mas não necessariamente prever) a ação racional, embora as ações e atores possam sofrer influência de inúmeras variáveis (aspectos tradicionais como cultura, fatores econômicos, paixões etc.).

A escolha racional será priorizada pela sua importância como variável explicativa para os processos sociais. O estudo voltado para tal teoria também se justifica pela relevância da TER na grande área das Ciências Sociais e Econômicas, por ser fator constituinte da abordagem microeconômica e uma corrente analítica substancial da Ciência Política. A abordagem do trabalho é teórica com o uso da revisão bibliográfica, buscando as evidências utilizadas a partir das obras dos autores da TER propostos para a análise.

Logo, o presente trabalho se utilizará predominantemente das seguintes obras de Jon Elster: *Ulysses and the Sirens* (1979); *Sour Grapes: Studies in the Subversion of Rationality* (1983); *Nuts and Bolts for the Social Sciences* (1989); *Ulysses Unbound: Studies in Rationality, Precommitment, and Constraints* (2002); com enfoque no artigo “A Possibilidade Da Política Racional” (1999) e na respectiva crítica de Peter Stone: *The impossibility of rational politics?* (2015).

Também será grandemente utilizado o trabalho tradicional “A Lógica da Ação Coletiva”, de Mancur Olson (2011), que contribuirá para a compreensão da racionalidade individual e da construção do debate acerca da racionalidade coletiva. Ademais, obras contemporâneas de críticas a teoria como “A escolha racional como teoria social e política: uma interpretação crítica” de Bruno Sciberras de Carvalho (2008), que fornece uma visão global das possibilidades social, política e filosófica da teoria.

A escolha dos autores supracitados se deu ao considerar a importância de autores como Jon Elster para as Ciências Sociais e suas imensas contribuições para o estudo e compreensão da racionalidade, bem como sua incontestável relevância como teórico e político. Além disso, autores como Olson foram selecionados devido a necessidade da compreensão dos fenômenos sociais no âmbito individual e em coletividades, e a obra de

Carvalho se faz imprescindível para a análise por constituir crítica atual e relevante ao tema estudado.

A partir da segunda metade do século XX, a TER começou sua ascensão, com trabalhos como “Uma teoria econômica da Democracia”, de Anthony Downs (1957), com destaque ao sistema de representação democrática e ação racional de cidadãos e representantes; *The Theory of Political Coalitions*, de William Riker (1962), com a aplicação de modelos matemáticos no estudo da formação de alianças e coligações; *Sour Grapes*, de Jon Elster (1983) com delimitações importantes a teoria e aspectos relativos a subversão da racionalidade; “A Lógica da Ação Coletiva”, de Mancur Olson (1965) onde as associações são analisadas a partir da ação individual, e desdobramentos como o marxismo analítico de Adam Przeworski e as vertentes da escolha pública e neoinstitucionalismo da escolha racional.

A evolução do estudo da racionalidade no campo das Ciências Sociais e Ciência Política trouxe tendências que transcendem a própria definição de TER, principalmente quanto a definição de racionalidade instrumental, que, inicialmente, pertence a Filosofia Política. Podemos notar que há uma nova dinâmica na relação entre estrutura social e agentes individuais – a sociedade é, inicialmente, compreendida como uma mera soma de indivíduos e, posteriormente, dada a transformação que corresponde a ideia de indivíduo ao consumidor da teoria econômica, como uma “agregação de preferências divergentes” (CARVALHO, 2008), segundo a necessidade de realização de desejos frente a uma escassez de recursos.

Para a melhor compreensão da racionalidade, inicialmente, faz-se necessário compreender essa dinâmica a partir da retomada do processo que originou a ideia de ação instrumental. A teoria tende a um consenso de que a ação instrumental tem seu percurso iniciado em meados do século XVII, com a instalação do liberalismo europeu, e, posteriormente com o movimento teórico denominado utilitarismo, que tem como pressuposto básico a ideia de indivíduo como portador da necessidade de realizar seus desejos, para tanto, utiliza-se de uma ciência moral, onde busca a ação como forma de produzir maior quantidade de bem-estar, portanto, reflete as consequências da ação social.

O utilitarismo, que tem como principais expoentes Jeremy Bentham, James Mill e John Stuart Mill originou-se justamente da nova ideia de “indivíduo” surgida na sociedade, no entanto, advinda do contratualismo, com base na justiça como “defesa legítima do direito pessoal” (CARVALHO, 2008), ou como bem define Mansbridge (1990) apud Carvalho (2008 p.16): “a ideia de racionalidade instrumental funda a concepção liberal de igualdade”. Logo, a sociedade passa a ser entendida como uma arena onde ocorrem trocas entre indivíduos

autônomos, e onde o auto interesse surge precisamente como forma de organização da vida social.

No entanto, apesar de considerar a ideia de indivíduo, o utilitarismo o faz mediante um arranjo social, pois o “cálculo” das preferências, além de levar em consideração a busca pela maximização do prazer e minimização da dor, também considera o resultado prático das ações no que tange ao bem-estar coletivo. Mas, apesar das motivações, as ações não devem ser consideradas somente do ponto de vista das intenções, posto que intenções negativas são consideradas capazes de gerar resultados positivos (do ponto de vista da sua utilidade) e benéficos.

O resultado do cálculo é decorrente de motivações rivais, pois as paixões devem ser submetidas à razão. A possibilidade de realização desse cálculo também implica em possibilidade de previsibilidade das ações humanas e suas consequências. O ideal utilitarista baseia-se na sociedade como um resultado da soma dos indivíduos que tem suas ações norteadas por elementos como a natureza e a razão, portanto pressupõe uma mudança comportamental a interpretação da racionalidade instrumental como uma dimensão natural redefine a compreensão de sociedade, pois, os indivíduos passam a serem vistos como entes autônomos – desvinculados de estrutura social.

Portanto, o conceito de racionalidade instrumental pode ser definido resumidamente como comportamento ligado a resultados. A ação racional é, segundo Elster (1994) instrumental, contudo, “algumas formas de ação instrumental são positivamente irracionais”. Levando em consideração a ideia de racionalidade instrumental, a Teoria da Escolha Racional (TER) se baseia fundamentalmente na ideia de atores sociais em um contexto de escassez de recursos, interessados na maximização de resultados, e é formulada considerando justamente o cálculo do custo-benefício pessoal que os indivíduos procedem.

A TER, contudo, (como toda teoria) tem limitações de alcance, e, muito embora a maioria de seus críticos afirme que a teoria pretende funcionar como mecanismo infalível, aqui ela não será considerada como tal, levando em conta sua complexidade, limites explicativos e os pressupostos para seu pleno funcionamento. Também será considerada a ideia de “mecanismos” proposta por Elster, não numa visão “mecanicista”, mas como tentativa de explicar fenômenos sociais complexos, e não necessariamente predizê-los.

O trabalho será dividido em três seções. A primeira seção (Capítulo 1) apresenta a retomada das principais vertentes que originaram a teoria da escolha racional, e as que se relacionam com ela – marxismo analítico, neoinstitucionalismo, escolha pública – e, a partir

dessa retomada, será feita a sistematização dos pressupostos da racionalidade, fundamental para a compreensão da teoria, de forma geral.

A segunda seção (Capítulo 2), aborda as definições de homem econômico e homem social, bem como suas implicações e será analisada a suposta impossibilidade de racionalidade política, afim de demonstrar como a teoria opera nas Ciências Sociais. A terceira seção (Capítulo 3) trata de como a racionalidade opera no individual e em coletividades: os fenômenos da racionalidade, irracionalidade e hiperracionalidade. A discussão será realizada afim de demonstrar as possibilidades e limitações do uso da TER como narrativa social e política.

CAPÍTULO 1

PRESSUPOSTOS DA RACIONALIDADE

1.1 Vertentes do neoinstitucionalismo

Historicamente, a Teoria da Escolha Racional se origina da economia, situando-se logo após o fim da Segunda Guerra Mundial, em meados dos anos 50. No princípio, a teoria se aplicava a áreas como a das relações internacionais, ampliando seu alcance ao longo dos anos, chegando até o âmbito da política comparada. A obra pioneira de Kenneth J. Arrow (1951) foi um marco e mostra um esforço e uma tendência de aproximação de temas entre a economia e a política. De modo geral, a teoria leva em consideração o modelo tradicional do *homo economicus* (o qual discutiremos mais a fundo no capítulo 2) e postula a ação dos sujeitos (indivíduos) no sentido de realizar suas necessidades de modo racionalmente perfeito, levando em consideração suas preferências, podendo, inclusive, classificá-las (*ranking*).

A tentativa da Teoria da Escolha Racional (TER) de constituir uma teoria em Ciências Sociais com força preditiva acabou gerando diversas vertentes, sendo relevante fazer uma revisão dessas principais vertentes que se originaram, ou se relacionam diretamente com a TER. A primeira vertente é a denominada de “marxismo analítico”, que surgiu em meados da década de 1980 e se originou basicamente de um grupo de estudos constituído de autores interessados em discutir as bases tradicionais e criticar aspectos fundamentais do marxismo clássico, como os aspectos teórico e metodológico.

A constituição do marxismo analítico como paradigma se deu exatamente com a produção de obras desse grupo de autores, tais como: Gerald Cohen, John Roemer, Jon Elster, Adam Przeworski, Erik Olin Wright, Philippe Van Parijs e Robert-Jan van der Venn.– denominado “Grupo de Setembro”, por suas reuniões acontecerem a cada dois anos, no mês de setembro. Apesar de inicialmente o grupo ter se originado com um único objetivo – o de realizar estudos críticos a partir das obras de Marx – com seu desenvolvimento, diferentes pontos de discussão foram surgindo, com ênfase a crítica construída por Jon Elster, dada sua preocupação com a contribuição sociológica da teoria.

A principal inconsistência da teoria marxista - do ponto de vista dos marxistas analíticos – foi levantada principalmente por Elster, e consiste em críticas a explicação funcional: basicamente, a crítica se dá pela falta de sofisticação do mecanismo, e pelo fato de o argumento subverter a lógica das explicações causais, ao colocar os resultados como condição explicativa, implica em uma incoerência lógica. Também sendo incapaz de explicar

a gênese do fenômeno – posto que as causas devem ser anteriores a este - ou sua persistência – pela ausência de mecanismos que demonstrem a relação causal capaz de explicar a persistência do fenômeno. Logo, a explicação causal seria incapaz de explicar os fenômenos sociais.

Como as inconsistências destacadas pelos marxistas analíticos residem no âmbito metodológico e teórico, surgem três modos de suprimir estas (e outras) lacunas explicativas encontradas pelos autores, quais sejam: o individualismo metodológico – com a substituição de atores como as “classes” por atores individuais, e o estudo dos fenômenos partindo de motivações pessoais; a teoria da escolha racional – por postular que os indivíduos são atores racionais que buscam a maximização do benefício, fundamental para a explicação da ação coletiva; e a teoria dos jogos – que se apresenta como um complemento as duas ferramentas anteriores, abordando a interdependência das ações, cooperativas ou não.

A principal crítica ao marxismo analítico (e também motivo de sua decadência), foi quanto ao método utilizado, considerado errado diante do prisma epistemológico e metodológico, por constituir suas discussões isoladamente das conjunturas política e social. O movimento também recebeu críticas por alguns autores ignorarem a importância dos atores nos processos sociais, e por não considerar o marxismo clássico como uma teoria da justiça isolada de aspectos ligados a luta de classes. Atualmente, o marxismo analítico se volta mais a questões da filosofia moral e política.

A segunda vertente a ser abordada é o “neoinstitucionalismo” que teve seu crescimento nos anos 80 até meados dos anos 90, e representa fundamental importância no campo da Ciência Política atual, apesar de não possuir uma origem unificada, pois pode ser traduzida mediante três métodos distintos de análise, designado por três principais correntes: institucionalismo histórico, institucionalismo da escolha racional e institucionalismo sociológico, todas com o objetivo de determinar o papel das instituições em problemas sociais e políticos. De modo geral, “esses diferentes métodos desenvolveram-se como reação contra as perspectivas behavioristas, que foram influentes nos anos 60 e 70” (HALL e TAYLOR 1996).

No entanto, aqui nos restringiremos as contribuições do denominado “neoinstitucionalismo da escolha racional”, posto que a TER é o foco do trabalho. Com origem recente, o neoinstitucionalismo surgiu no contexto da análise do Congresso nos EUA, com vistas a responder a uma anomalia, definida por Hall e Taylor da seguinte maneira:

Se os postulados clássicos da escola da escolha racional são exatos, deveria ser difícil reunir maiorias estáveis para votar leis no Congresso norte-americano, onde as múltiplas escalas de preferência dos legisladores e o caráter multidimensional das questões deveriam rapidamente gerar ciclos, nos quais cada nova maioria invalidaria as leis propostas pela maioria precedente. No entanto, as decisões do Congresso são de notável estabilidade (HALL; TAYLOR, 1996, p. 202)

Portanto, a resposta para tal paradoxo foi buscada nas instituições, onde a relação custo/benefício das ações foi ligada à obtenção de estabilidade legislativa, motivando a produção de trabalhos na área, fundamentais para a compreensão das relações legislativas, estruturação do Congresso, e relações de autoridade entre membros legislativos.

Os principais escritos surgiram entre as décadas de 1970 e 1980, e os autores mais expressivos dessa corrente foram: os fundadores Douglass North (1990) e Ronald Coase (1982) – que consideram as instituições como fator essencial ao desenvolvimento –; Arthur Denzau (1994) - com modelos mentais como parte importante das relações; Paul Dimaggio (1991) - com o estudo das instituições e organizações e Peter Evans (1985) - com trabalhos voltados para a relação estado-sociedade.

Desse modo, a principal contribuição do neoinstitucionalismo foi justamente a possibilidade de estudar e conhecer a dinâmica institucional, e como as instituições se compõem em importante fator explicativo para os fenômenos sociais, guardado o grau de eficácia (variante) em diversas situações. Contudo, a principal crítica a essa vertente consiste precisamente na simplificação de dimensões complexas do comportamento humano, pelo uso de equações reduzidas.

Ainda assim, o neoinstitucionalismo é fundamental por propor um novo enfoque a aspectos da vida e ação política, tais como a gestão da incerteza; o fluxo informacional; a interação estratégica; a interação da ação humana com elementos estruturais – as instituições; e vantagens consideráveis no estudo da história e formação de instituições – bem como sua força, e persistência - embora em um limitado número de contextos.

A terceira vertente, a Teoria da Escolha Pública, teve seu desenvolvimento dentro da Ciência Política com a aplicação dos métodos da Ciência Econômica a problemas até então predominantemente pertencentes à Ciência Política. Foi adjacente ao desenvolvimento da TER, e com fortes semelhanças – como a ideia de agentes sociais autointeressados, e a aplicação de modelos econômicos a política. Logo se constituiu como principal corrente crítica a intervenção estatal na economia (*welfare economics*).

Teve seu início em meados dos anos 50, mas podemos destacar como marco dessa corrente a publicação do clássico *The Calculus of Consent* (1962) escrito por James M.

Buchanan e Gordon Tullock, com a inovadora ideia de que além das falhas de mercado, existem também as “falhas de governo”, firmando as bases da teoria.

As principais obras dessa corrente são: *The Theory of Committees and Elections* (1958) por Duncan Black; a supracitada obra de Buchanan e Tullock (1962); *The Logic of The Collective Action*, por Mancur Olson (1965), *Social Choice and Individual Values*, por Kenneth Arrow (1951), *An Economic Theory of Democracy*, por Anthony Downs (1957) e *The Theory of Political Coalitions*, por William Riker (1962).

Tais obras também são apontadas como fundadoras de duas distintas linhas de estudos: a teoria da escolha pública (*public choice*) e a teoria da escolha social (*social choice*). Portanto, a Escolha pública é uma abordagem importante na Ciência Política atual precisamente por fornecer explicações referentes a temas fundamentais – como eficiência, efetividade e legitimidade dos processos políticos.

Suas principais contribuições se referem ao desenvolvimento de conceitos como: *rent-seeking* (ou “busca de renda”); da burocracia, e na discussão sobre o grau de intervenção e liberalismo – estatal e econômico. A Escolha Pública também marca um momento importante no desenvolvimento das Ciências Sociais: a adoção do modelo do *homo economicus* na interpretação dos processos políticos e sociais, falaremos mais detalhadamente dessa mudança no Capítulo 2, ao considerar a TER como narrativa social.

1.2 Racionalidade perfeita e racionalidade imperfeita

As teorias relacionadas à racionalidade podem ser classificadas em dois grandes grupos: teorias de racionalidade perfeita e teorias de racionalidade imperfeita, como define Orenstein (1998):

as teorias denominadas de racionalidade perfeita, apesar de divergirem em muitos pontos, compartilham todas da orientação de que o uso do pressuposto da racionalidade para explicar a ação social é válido em contextos fixos ou estáveis. A diferença interna entre essas teorias estaria apenas na forma de enquadramento analítico do problema. (ORENSTEIN, 1998, apud MEIRELES, 2012, p. 55).

Ou seja, esse tipo de teoria considera a estabilidade de sistemas (políticos, sociais, econômicos), a perfeição de informações e, em certa medida, a cooperação e associação – em casos de ação coletiva -, é legítimo. As obras que melhor traduzem essa categoria de teoria serão discutidas em capítulo específico: A Lógica da ação Coletiva, Mancur Olson (1965) e “Uma Teoria Econômica da Democracia” (1957), Anthony Downs.

Contudo, o presente trabalho não se restringe ao estudo de teorias de racionalidade perfeita, posto que as duas categorias não se excluem. Também nos utilizaremos teorias de racionalidade imperfeita, ainda segundo Orenstein (1998):

Diferem das da racionalidade perfeita, grosso modo, em um ponto: nelas, a ação racional não depende apenas das condições externas, mas de fatores internos, como crenças, moral e desejos. O ponto de ruptura, portanto, decorre da busca de fatores internos de validação do pressuposto da racionalidade. Deste modo, não existe a priori uma linha divisória entre racional e irracional, já que, nas mesmas condições, dois indivíduos com os mesmos objetivos podem agir de formas distintas sem, contudo, abdicarem da racionalidade, isto é, da otimização dos resultados e da coerência entre a estratégia empregada e a realidade. (ORENSTEIN, 1998, apud MEIRELES, 2012, p. 58).

Ou seja, as teorias que se encaixam como de “racionalidade imperfeita” apoiam-se em distintos pressupostos para o estabelecimento do “agir racional”. O estabelecimento desses pressupostos se dá a partir da constituição da bibliografia do trabalho, mas também da orientação que este recebe. No presente caso, a orientação dominante é a da TER (e seus aspectos) diante das ciências sociais de forma geral, obviamente, utilizando de aspectos econômicos, mas a orientação econômica não se faz predominante, posto que o trabalho é voltado para a área de Ciências Sociais e em específico, Ciência Política.

Logo, a análise que vai se seguir leva em consideração a multiplicidade de atores sociais (e não somente o individualismo metodológico). Conseqüentemente, a multiplicidade de pressupostos existentes para a tomada de decisões é imensa, não sendo possível, assim, que se faça um apanhado da teoria por inteira. Novamente, esses pressupostos serão organizados de acordo com os teóricos mais relevantes para a abordagem da ação racional adotada nesse trabalho, e serão ilustrados de maneira mais geral, dada a complexidade da teoria estudada.

1.3 Pressupostos da ação racional

Inicialmente, é necessário definir o que são pressupostos nesse contexto. Os pressupostos a serem aqui apresentados são justamente um conjunto de características necessárias para que se estabeleça a ação racional - tais como crenças, desejos ou perfeição de informações. A própria ação racional é, em si, um pressuposto geral da Teoria da Escolha Racional. A definição desse conjunto de pressupostos varia de acordo com a tradição da vertente escolhida para o estudo, sendo delineada de modo mais ou menos distinto de autor

para autor. Portanto, os pressupostos da racionalidade tomados nesse trabalho são dados principalmente por Elster (1989) e Carvalho (2008).

O pressuposto mais geral da teoria e, o único em que se admite haver consenso parece ser a existência do cálculo entre custo e benefício da ação racional, como assinala Carvalho (2008):

Segundo Buchanan, o filósofo da sociedade deve tentar descrever o comportamento das pessoas no estado puro, ainda que imaginário, no qual podem ser removidas muitas das características não essenciais do processo social que são notadas em uma observação direta e não controlada. O estabelecimento de padrões predeterminados de ação conduz a teoria da escolha racional a abandonar postulados que abrangem valores ou crenças diversas. Assim, é importante perceber a significação da teoria social presente na concepção econômica de racionalidade. [...] os autores definem o sentido das ações exclusivamente a partir das consequências que elas produzem para os próprios sujeitos. A teoria pressupõe que os indivíduos levam em conta apenas o cálculo autônomo da diferença entre o custo e o benefício pessoal que toda prática comporta. (CARVALHO, 2008, p. 20)

Portanto, podemos definir como componente fundamental da compreensão do arranjo sociopolítico considerado pela teoria a realização do cálculo do custo benefício pessoal frente a necessidade de ação dos sujeitos, por isso, como dito anteriormente, elementos específicos que norteiam a ação racional – como as crenças, por exemplo – não constituem consenso entre os teóricos, mas, ainda assim, são importantes para compreender, como veremos adiante, como a racionalidade opera em diferentes perspectivas.

A definição mínima de ação racional, consiste exatamente na escolha da ação maximizadora e, conforme FERREJORN e PASQUINO (2001):

convencionalmente, um ato racional é um ato que foi escolhido porque está entre os melhores atos disponíveis para o agente, dadas as suas crenças e os seus desejos. Ato racional maximiza preferências ou desejos, dadas determinadas crenças. Colocado de outra forma, a racionalidade requer que crenças, desejos e ações se relacionem de uma forma particular. Nesse sentido, a racionalidade é uma condição de consistência que sustenta que essa relação seja válida para todas as crenças, desejos e ações. A interpretação psicológica tradicional dessa definição é que os agentes têm estados mentais — crenças e desejos — e escolhem as melhores ações que estejam de acordo com eles. Os desejos são considerados de alguma forma como dados ou definidos previamente às ações e também às crenças. Os desejos podem ser, dependendo da teoria, ancorados em necessidades humanas mais profundas (comida, sexo, segurança), ou podem ser ligados à posição social, ou a atitudes morais, ou podem simplesmente ser arbitrários. O ponto é que eles são de alguma forma fixos ou definidos antes da escolha da ação. São os desejos ou as preferências que serão satisfeitos na escolha. (FERREJORN e PASQUINO, 2001, p. 8)

Assim, é precisamente o conjunto de crenças e desejos que – com a finalidade de satisfazerem preferências ou desejos - orienta a ação racional. Contudo, apesar de as crenças influenciarem na tomada de decisão, não se pode defini-las de maneira absoluta diante do prisma da TER, nem tampouco os desejos podem ser definidos em absoluto. No entanto, o que se pode afirmar com convicção é que as crenças são fortemente influenciadas por probabilidades, - levando em consideração variáveis paralelas, como tempo, por exemplo – e que os desejos são o único elemento independente dentro desse conjunto, conduzindo o sujeito a realizar a ação que lhes resulte a maximização da utilidade.

A explicação do comportamento proposta pela TER procede, de modo geral em dois passos: determinar o que uma pessoa racional faria nas circunstâncias, e verificar se a pessoa realmente o fez (ELSTER, 1989). Diante disso, a teoria pode falhar em ambos os passos: pode incorrer em falha de produzir determinadas previsões e as pessoas podem comportar-se de maneira irracional. Logo, a dificuldade de definir crenças e desejos de modo definitivo também deriva das situações de indeterminação da ação, dados estes dois elementos.

O encaixe de uma ação como racional deve, sobretudo, resultar de três decisões ótimas, segundo Elster (1989):

Primeiro, deve ser o melhor modo de realizar o desejo de uma pessoa, dadas suas crenças. Depois, essas crenças devem ser elas mesmas ótimas, dadas as evidências disponíveis à pessoa. Finalmente, a pessoa deve reunir uma quantidade ótima de evidência – nem demais nem de menos. Essa quantidade depende tanto de seus desejos – da importância que atribui à decisão – como de suas crenças relativas ao custo e benefícios de reunir mais informação (ELSTER, 1989, p. 48)

Considerando essas três decisões ótimas dadas por Elster (1989), ainda assim podemos constatar a ocorrência (ou a possibilidade de ocorrência) da irracionalidade: em primeiro lugar, a falha pode ocorrer justamente na relação ente ação, desejos e crenças – o que a literatura define por “fraqueza de vontade” (ou seu inverso, o excesso de vontade, com a tentativa de obter “estados que são essencialmente subprodutos”), quando mesmo após seguidas todas as etapas para tomada de ação racional – conhecimento da situação e das alternativas; a reunião de informações; a constituição de um ranking de preferências - o ator não consegue realizá-la.

Em segundo lugar, a irracionalidade consiste na distorção de desejos e crenças, como define Alves (2004):

Os exemplos centrais desse caso são o das *preferências adaptativas* e a *reversão de uma preferência pela redescrição de uma situação (framing)*,

casos em que os desejos são distorcidos pelas crenças, e o *wishful thinking*, quando as crenças são distorcidas por nossos desejos. Por fim, a tentativa de fazer valer nossos desejos pode nos levar a coletar menos evidências do que o necessário – parando quando as evidências confirmam nossos desejos – ou a procurar mais evidências do que o necessário, como se mais evidências pudessem confirmar nosso desejo (ALVES, 2004, p. 6)

Assim, quando essa falha ocorre, o que o ator faz é justamente enquadrar seus desejos e crenças dada uma determinada situação. Em vista disso, a adaptação (inconsciente) ao conjunto de oportunidades mostra não a valorização do que se quer, mas a desvalorização do que não se pode conseguir, logo, os desejos resultantes não podem, de forma alguma, serem classificados como racionais.

É na falha da relação entre ação, desejos e crenças que surge mais um pressuposto importante para a ação racional: a informação de que o sujeito dispõe para realizar a ação, e mais importante ainda é o processo necessário para obtenção de mais informação, seu tempo e os custos. Em determinadas situações, podemos conhecer precisamente os custos e benefícios de reunir mais informação (informação adicional). Entretanto, em situações novas ou desconhecidas, os custos e benefícios são incertos.

Existem, assim, dois riscos para a ação racional: o primeiro deles diz respeito a agir cedo demais, com informação de menos – e um risco de protelar até que seja tarde demais (ELSTER, 1989). Assim sendo, a ação se dá de forma arbitrária, e entre esses dois riscos é que podemos situar a maioria das ações da vida cotidiana, e é exatamente nesse ponto que surge a indeterminação da escolha racional, onde a ação se dá dentro de um parâmetro denominado de “ações suficientemente boas”.

A indeterminação das ações requer, portanto, um mecanismo que seja capaz de satisfazer a lacuna existente. Segundo Elster (1989), “uma coisa que fazemos às vezes é negar a indeterminação”, e nessa necessidade de impor razão às ações, abandonamos processos mais ou menos racionais que poderiam solucionar essa questão, apelando, assim, a práticas que representam uma crença irracional no poder da racionalidade.

CAPÍTULO 2

A RACIONALIDADE COMO NARRATIVA POLÍTICA E SOCIAL

2.1 O homem econômico

O crescimento recente do uso de teorias fundamentalmente econômicas nas Ciências Sociais é considerado, por algumas correntes teóricas, como um esforço deliberado para a imposição do ponto de vista econômico nas análises da teoria social. O que se objetiva mostrar nesse trabalho é justamente o oposto: como as teorias econômicas podem servir ao propósito de proceder análises sociais, guardando seus alcances e limites explicativos, ou ainda: os limites e alcances explicativos da TER como narrativa social e política.

Portanto, para um entendimento global da relação entre as teorias econômicas e as teorias sociais, é necessário compreender, primeiramente, a relação entre dois modelos essenciais de ação social: o homem econômico e o homem social, que encarnam uma oposição clássica existente nas ciências sociais, definida por Jon Elster da seguinte maneira:

o primeiro é ‘puxado’ pelas perspectivas de futuras recompensas, enquanto o último é ‘empurrado’ por trás por forças quase inerciais. O primeiro se adapta a circunstâncias em mudança, sempre em busca de melhorias. O último é insensível às circunstâncias, aderindo ao comportamento prescrito mesmo se novas e aparentemente melhores opções se tornam disponíveis. O primeiro é facilmente caricaturado como um átomo auto-suficiente e insociável, e o último como o joguete de forças sociais ou o executor passivo de padrões herdados. (ELSTER, 1989, p. 97)

Tal definição confirma a ação do homem econômico orientada pela maximização de benefícios, e sua capacidade, como indivíduo, de adaptação aos meios e fins, buscando a ação maximizadora, dadas as circunstâncias. Igualmente confirma sua forte ligação com o consumo e a produção. Já o modelo do homem social traz consigo as características negligenciadas pelo modelo clássico: os processos histórico, social e cultural sofridos pelos atores, e suas características subjetivas, até mesmo psicológicas.

A teoria econômica clássica, portanto, resume seu modelo a estas características: interesse pessoal, racionalidade, e perfeição de informações para a tomada de decisão, enquanto que a alternativa do homem social sugere exatamente a particularidade de cada indivíduo, e os processos e características subjetivos que os fizeram ser como tais. É, portanto, resultado de todas as experiências do seu desenvolvimento, e suas ações são predominantemente guiadas pelos padrões das forças sociais.

Contudo, como mencionado anteriormente, é problemático considerar os atores como plenamente conscientes ou informados acerca de variáveis que podem influenciar a ação racional, bem como desconsiderar processos importantes e complexos como a cultura de cada indivíduo, processos históricos, suas crenças e preferências. Nisso consiste um dos principais limites do uso da TER, posto que o uso exclusivo do modelo de homem econômico é insuficiente para compreender a complexidade das relações sociais.

Além disso, o processo da aplicação exagerada da razão, estimulado pela competitividade de uma sociedade de mercado e do sistema capitalista pode limitar as particularidades dos agentes sociais, resultando na perda das suas singularidades, posto que “a massa é uma associação de indivíduos que têm sido despojados de todas as suas distinções naturais e pessoais, reduzidos à expressão padronizada de suas individualidades abstratas: a busca do interesse próprio” (MARCUSE 1970, p. 88-90).

Apesar da oposição entre o homem econômico e o homem social não ser o foco principal desse trabalho, ao analisar os dois modelos surge a necessidade de esclarecimento sobre essa relação. O modelo do homem econômico é um instrumento de análise interessante e inovador pela tentativa de explicação racional aos mais variados aspectos da vida social, contudo, é justamente a diversidade de condutas sociais que implica em seu maior obstáculo. Note-se, assim que o modelo econômico não é inválido, mas parcial em suas análises, e que não se pode diminuir o mérito do poder de abstração que as teorias econômicas realizam.

Portanto, o mais desejável é que as análises em Ciência Política se utilizem de um modelo misto – até agora inexistente, claramente pela dificuldade de sua execução – que seja capaz de conciliar, minimamente, os aspectos econômico e social do indivíduo, pois a complexidade das relações sociais exige um igualmente complexo arranjo teórico e metodológico. Apesar da dificuldade de construção de um novo modelo, ou da escolha de um em detrimento do outro, algumas alternativas ao homem econômico vêm surgindo.

2.2 Alternativas ao homem econômico

Como vimos, o modelo do homem econômico possui inúmeras falhas, com o intuito de construir o argumento da TER como narrativa política, é necessário que existam alternativas, que podem, inclusive serem consideradas complementares aos modelos clássicos. O primeiro modelo a ser considerado como alternativa ao homem econômico é o “homem ético” proposto por Amartya Sen e Michio Morishima, e considera que os agentes podem agir em detrimento de seus gostos e preferências pessoais. Portanto, “haveria que considerar a

existência de determinantes éticos do comportamento, que se sobreporiam às considerações econômicas de utilidade e satisfação de preferências ao menor custo” (Giannetti, 1989).

O homem ético, então, poderia agir orientado por determinantes éticos, muitas vezes em detrimento de suas preferências, onde, em determinados casos, os determinantes da ação não são exatamente os objetos diretos de seu desejo, mas sim o que se considera como dever ético e moral, em determinados contextos, também se pressupõe a lealdade do indivíduo à firma ou ao Estado, com características como a cooperação, o trabalho em equipe e o senso de dever.

Essa alternativa atua precisamente em um dos mais fortes pressupostos de ação do homem econômico: a estabilidade dos sistemas e a situação de troca em um mercado pleno e competitivo, onde as relações se dão de forma horizontal e simétrica. O que o homem ético traz à tona é o oposto: relações verticais e hierárquicas de inserção em organizações, e evidencia a dificuldade de aplicação do homem econômico em situações coletivas e de cooperação.

Uma segunda alternativa ao modelo clássico é o chamado “homem contratual”, modelo advindo da vertente do neoinstitucionalismo, que tem como principais características a racionalidade limitada e a propensão ao oportunismo. Segundo Giannetti (1989):

A racionalidade limitada do "homem contratual" se distingue da racionalidade plena do "homem econômico", na medida em que assume que embora os agentes procurem muitas vezes maximizar o retorno de suas ações, sua competência para fazer isso é severamente restrita. O "homem contratual" é dotado de uma competência cognitiva limitada, no sentido de que sua capacidade de colher, armazenar e processar as informações relevantes para a tomada de decisões é restrita. Ao invés de maximizar (*maximize*), ele se contenta em sobreviver mais ou menos satisfatoriamente (*satisfice*) (Simon, 1979). A questão relevante aqui é saber quais são as implicações dessa limitação cognitiva. A hipótese explorada pelos neoinstitucionalistas é de que os agentes lidam com essa restrição procurando (i) adotar procedimentos decisórios heurísticos (por exemplo, métodos tentativos, de erro e acerto, e das aproximações sucessivas); e (ii) criando rotinas e estruturas de gestão empresarial que, embora fiquem aquém da solução ótima para cada caso, no entanto demandam menos (ou poupam) em termos do fator escasso que é a racionalidade ou competência cognitiva (GIANNETTI, 1989, p. 14)

Ou seja, a limitação da racionalidade do homem contratual acaba por também limitar suas possibilidades de maximização de benefícios. O segundo pressuposto desse modelo é a propensão ao oportunismo, que pode ser definida na ausência das restrições, que são constantes ao homem econômico. Assim, o oportunismo abre a possibilidade de perseguir seu auto interesse sem necessariamente ter que seguir as regras do jogo.

Essa propensão ao oportunismo gera graves resultados, posto que, é sua ameaça constante que exige garantias e salvaguardas extra, e, igualmente, gera atrasos nas negociações e eleva os custos das mesmas, pois a desconfiança enfraquece esse tipo de transação. Diferentemente do que ocorre quando comparamos ao comportamento do homem econômico que também busca seu auto interesse, porém sem violar regras, comportamento esse que fortalece a confiança entre as partes e, conseqüentemente agiliza os processos.

O terceiro modelo alternativo a ser considerado é o “homem sub racional” em suas duas versões: fisicalista e mitigada. A primeira prega que “Os estados mentais — nossos desejos, sensações, crenças, opiniões etc. — não passam de "epifenômenos", isto é, fenômenos de superfície, desprovidos de poder causal genuíno sobre nosso cérebro, sistema nervoso e motor e, por conseguinte, nossos atos físicos publicamente observáveis” (Giannetti, 1989). Ou seja, as variáveis até então consideradas relevantes (ou até mesmo determinantes) para a ação racional, para esse modelo são irrelevantes.

Portanto, ao desconsiderar fatores tão importantes para a formação do conceito de ação racional, a versão fisicalista do homem sub racional não se mostra capaz de contribuir para a discussão. Já a versão mitigada, é menos radical, mas ainda assim problemática, ao questionar o autocontrole e o autoconhecimento humanos como precários. Isso porque a formação de crenças e preferências são considerados processos mentais diante dos quais os atores são passivos, dos quais não se tem plena consciência e ainda se tem dificuldade de traduzir em ações adequadas.

Contudo, a importância de se trazer o modelo do homem sub racional à tona consiste exatamente na ênfase que esse modelo dá aos mecanismos mentais não conscientes e a influência que exercem sobre nosso comportamento. A premissa é de que tudo que envolve o metabolismo do corpo humano se dá de forma automática, guiado por mecanismos sob os quais não se tem controle, da mesma forma, aspectos intelectuais também são considerados determinados por esses mecanismos.

A atenção aqui dada a esses mecanismos sub racionais se desdobra em dois problemas: a dissonância cognitiva e a fraqueza de vontade. Como demonstrado no Capítulo 1, ambos se referem a inconsistência ou incompatibilidade entre desejos, crenças e ação, da não ocorrência da ação racional e da maneira como se corrige essas incompatibilidades. Especificamente sobre a fraqueza de vontade, podemos notar um conflito de interesses (ou de conciliação de interesses) dentro de um mesmo indivíduo, o que torna o homem sub racional oportunista em relação a si mesmo.

Ao demonstrar três modelos alternativos ao homem econômico, não se pretende que um deles seja adotado em detrimento do outro, pois, como pudemos constatar, apesar dos modelos alternativos propostos por Giannetti (1989) satisfazerem lacunas importantes do modelo clássico, eles também possuem fortes limitações. De modo geral, o que se desejou aqui foi precisamente oferecer alternativas que poderiam ser consideradas até mesmo complementares para a compreensão de fenômenos complexos, como a formação de preferências ou os limites da racionalidade.

2.3 Normas sociais e racionalidade

O projeto sociológico da TER recorre a análise dos fenômenos sociais sob o prisma das normas e valores. Segundo Carvalho (2008):

O projeto essencial da teoria sociológica da escolha racional é fundar uma análise que examine de forma coerente os movimentos do nível macro do jogo social para o micro das ações econômicas, e, inversamente, do micro para o macro. O objetivo é entender as relações sociais como um jogo dependente das práticas racionais, baseado na compreensão segundo a qual os indivíduos participam livremente e ativamente da construção estrutural da sociedade, vista como um conjunto de regras que limitam, mas não constituem, as interações. Assim, a proposição sociológica é estudar as regras que, contratualmente estabelecidas, organizam as ações e que são, posteriormente, modificadas e desenvolvidas no movimento estratégico do jogo social. A necessidade da análise dessas regras sobressai no momento em que as trocas interpessoais revelam grandes diferenças de recursos, originadas pelas variadas posições sociais dos indivíduos. A admissão da vida social como um jogo evidencia o postulado de um espaço de carência e de disputa por bens raros. Por conseguinte, a sociedade é vista como sinônimo de organização de interesses em conflito. (CARVALHO, 2007, p. 828)

O que se pode perceber é que, para a TER, a sociedade é um agrupamento de “interesses em conflito” e, análogo a uma situação de mercado, os bens disponíveis são escassos, o que necessariamente supõe a troca entre os indivíduos, e a interação social, ou ainda, “o sistema social é visto como um sistema de trocas, de modo que as normas e os valores se tornam contingentes às preferências individuais” (CARVALHO, 2007), ou seja, as normas também podem funcionar como forma de regular, ou resolver os conflitos existentes.

Como demonstrado até aqui, a ação racional é orientada para resultados, o oposto do que representam as normas sociais, que tem como característica não serem orientadas pelos resultados. “A racionalidade é essencialmente condicional e orientada para o futuro; ao contrário, as normas sociais tendem a ser incondicionais, ou, quando condicionais, não são

orientadas para o futuro.” (Elster, 1989b). Mas apesar dessa oposição entre as duas concepções, é importante também considerar as normas como mecanismo motivacional para a ação, de modo geral, podemos considerar algumas ações como racionais, enquanto outras são orientadas por normas.

Para que sejam consideradas sociais, as normas devem ser compartilhadas entre indivíduos e, conseqüentemente, estarem sujeitas a sua aprovação ou desaprovação, como forma de legitimação. Alguns questionamentos propostos por Elster (1989b) ajudam a esclarecer no que consistem as normas sociais, e a refletir sobre a sua autonomia. Primeiro, cabe esclarecer se as normas são racionalizações do interesse próprio. Em determinadas situações, afirmar isso é verdadeiro, pois as pessoas geralmente invocam normas para “racionalizar um interesse pessoal”.

No entanto, ao examinar mais a fundo, percebe-se que a generalização nem sempre é verdadeira:

Dizem que isso é tudo o que há para falar a respeito de normas: elas são instrumentos de manipulação usados para disfarçar o interesse próprio em roupagens mais aceitáveis. Mas isso não pode ser verdade: algumas normas, como a de vingança, obviamente ultrapassam o interesse próprio. A visão cínica da norma é enganosa. "Se as normas não fossem consideradas importantes, levadas a sério e seguidas, não teria sentido manipulá-las em benefício pessoal. Se muitas pessoas duvidam da legitimidade e obrigatoriedade das normas, como se pode fazer uso delas para obter vantagem pessoal?" (Edgerton, 1985, p. 3). Ou, então, "se os argumentos da justiça são mentiras tão transparentes, por que são formulados e as pessoas lhes dão tanta atenção?" (Zajac, 1985, p. 120). Se alguns fazem bom uso das normas em proveito próprio, só pode ser porque outros estão dispostos a deixar que as normas tomem precedência sobre o interesse. Além disso, mesmo aqueles que recorrem à norma em geral acreditam nela, ou então o recurso não teria muita força (Veyne, 1976). (ELSTER, 1989b, p. 4)

Ou seja, mesmo em uma situação em que o indivíduo pretende manipular a norma em seu favor, é necessário que esta seja minimamente consistente. Além disso, há a necessidade que este indivíduo também tenha crença na norma social, então a manipulação se dá no encaixe de uma norma (preexistente) ao interesse pessoal, e é precisamente nesse ponto que podemos constatar as normas como constrangimentos para a ação, pois mesmo quando as usamos de maneira auto interessada, ainda assim é preciso haver comprometimento.

Segundo, o questionamento se as normas são obedecidas por interesse: o que constrange as pessoas a obedecerem às normas é, quase sempre, a necessidade de aprovação dos outros. De forma geral, poderíamos afirmar que o que obriga a obediências às normas são as sanções externas, mas, quando as normas são internalizadas, não há necessidade de sanção

alguma, já que “são obedecidas mesmo quando sua violação não é testemunhada e exposta a sanções. A vergonha ou sua antecipação é uma sanção interna suficiente” (Elster, 1989b).

O que se pode notar novamente é a necessidade de adesão dos indivíduos para que a norma social seja eficaz, já que isso também é o que as mantém presas a obediência e é o que regula o funcionamento das normas: ao passo em que um indivíduo adere à norma, ele também se torna fiscal dos outros indivíduos que aderiram, sendo responsável pela repreensão de seu descumprimento, e quando isso não ocorre, esse mesmo indivíduo estará sujeito a repreensão ou desaprovação de terceiros.

Terceiro, se as normas servem para fomentar interesses: considerar que as normas existem para fomentar interesses egoístas (desconsiderando o poder das sanções) seria, no mínimo, descuidado. Existem normas sociais que representam utilidade individual – e em determinadas situações, podem diminuir o custo da decisão - enquanto que outras podem estimular a pressão mútua entre os que aderem a elas – numa situação de fiscalização mútua.

Quarto, se as normas existem para fomentar interesses comuns: a resposta completa a essa questão precisaria de uma discussão profunda sobre a utilidade das normas sociais (que não seria exatamente relevante para sua explicação) e, como não é o objetivo desse trabalho fazê-lo, podemos resumir da seguinte forma: as normas, dentro desse contexto são utilizadas como ferramentas para proceder a otimização de resultados. Além disso, as normas não podem ser simplificadas como decorrentes da racionalidade coletiva.

O que se pode afirmar, certamente, sobre a utilidade é que “as normas sociais decorrem de propensões e disposições psicológicas cuja utilidade não pode ser presumida se tomadas em separado, mas que interagem de maneira a produzir efeitos úteis” (Elster 1989b). Novamente confirmando a necessidade de adesão da sociedade para o pleno funcionamento das normas, pois a sua utilidade consiste exatamente na interação dos elementos supracitados.

2.4. Escolha individual e escolha social

A ideia de que a racionalidade coletiva é resultado das somas de racionalidades individuais é corrente, bem como a ideia de que os atores e instituições políticas dos variados sistemas políticos representam um “sistema unificado de tomada de decisões políticas racionais” (Elster, 1999). Utilizar esse conceito, no entanto, incorreria em simplificação exagerada dos aspectos que envolvem uma suposta racionalidade política, aspectos esses que merecem serem discutidos, como faremos a seguir.

A possibilidade inicial de esclarecimento das diferenças entre sociedades e indivíduos é relacionada ao oportunismo, considerando que é mais fácil que um indivíduo engane aos outros do que enganar a si mesmo, por exemplo, cedendo a práticas oportunistas ou que favoreçam seus interesses pessoais. Como dito anteriormente, o resultado dessas ações não pode, de forma alguma, ser considerado racional. Diante disso, serão consideradas as proposições de Elster (1999) e sua análise sobre preferências, informações e ação.

Como vimos até agora, a TER geralmente pressupõe a estabilidade dos sistemas políticos para seu pleno funcionamento e é atribuída ao modelo democrático de política, o qual vamos considerar como sendo ideal. Isso é necessário para que se consiga uma agregação de preferências não ditatorial e para que esse processo não seja permeado pelo oportunismo, já que os indivíduos poderiam moldar preferências com o intuito de obter resultados orientados para seu auto interesse.

Outras incoerências podem ser encontradas no processo da formação de preferências, como a dificuldade dos indivíduos de agir sem considerar seu interesse pessoal, ou até mesmo a dificuldade de conseguir informações confiáveis advindas de fontes descentralizadas, segundo Elster (1999):

Finalmente, problemas com os incentivos também ocorrem no nível da implementação. No caso do indivíduo, geralmente não há nenhuma distância entre tomar uma decisão e executá-la, excluindo-se a fraqueza de vontade ou a inaptidão física. Em casos típicos, o caráter unitário do ator individual assegura que suas decisões, uma vez tomadas, serão executadas. A falta de unidade da sociedade torna essa hipótese muito mais problemática. Não se pode, em geral, confiar em que os agentes incumbidos da execução das decisões deixem de levar em conta seus próprios interesses ou sua concepção pessoal do interesse geral. Tampouco seu principal pode estar o tempo todo ocupado em monitorar as atividades desses agentes, no mínimo porque os agentes da monitorização podem ser, eles mesmos, corruptos. (ELSTER, 1999, p. 15).

É precisamente nesse ponto que podemos constatar a dificuldade de agregação de interesses (ou preferências) em um contexto mais amplo (sociedade) que o individual, pela ação dos interesses pessoais, interesses difusos ou o oportunismo. Além disso, ainda que os indivíduos estejam realmente interessados na ação, a noção de vontade geral é muito subjetiva, o que torna mais difícil ainda a analogia entre racionalidade individual e social, ainda segundo Elster (1999):

Concluindo esta seção, cabe observar que a analogia entre escolha individual e escolha social também pode ser feita da perspectiva oposta. Em vez de alegar-se que a sociedade deve ser interpretada a partir do modelo do ator unitário, pode-se propor que o indivíduo deveria ser compreendido a partir

do modelo da sociedade dividida. Primeiro, por causa dos problemas de agregação de preferências internos à própria pessoa; segundo, por causa do auto-engano e de outras formas de compartimentalização cognitiva; terceiro, por causa da fraqueza de vontade e de outros obstáculos à execução de decisões. Os indivíduos, como as sociedades, muitas vezes não sabem o que querem, ou não sabem o que sabem, ou deixam de realizar o que decidiram fazer. Acredito, porém, que a analogia falha em um ponto decisivo: os indivíduos, ao contrário das sociedades, têm um centro organizador — às vezes chamado de vontade, outras vezes de ego — que procura constantemente integrar as partes fragmentadas. As sociedades, ao contrário, não têm nenhum centro (ELSTER, 1999, p. 16)

Logo, a proposta de Elster (1999), apesar de ousada, não deve ser desconsiderada, pois é, de fato, possível. No entanto, independente do sentido escolhido para a análise, o que se há de considerar são as particularidades das duas estruturas (indivíduo e sociedade) e as formas de organização, de interação de ambos e, principalmente o que o autor chama de “centro organizador”, que ajuda na implementação, diminui os custos da ação e confere unidade e eficácia, próprias da ação individual.

Como visto até aqui, a ideia de racionalidade coletiva retomada pela teoria de Elster (1999) revisita a analogia da racionalidade coletiva com a individual. Na tomada de decisão, os indivíduos levam em conta as crenças e preferências, características essenciais da ação racional, das quais coletividades não são dotadas. Logo, sem a ordenação ou formação de preferências, é inviável que se considere racional o resultado da racionalidade coletiva.

Ainda assim, tanto indivíduos quanto coletividades, quando diante de situações de tomada de decisão, podem tomar atitudes para prevenir a irracionalidade (como, por exemplo, a seleção aleatória) e garantir a ação racional. Contudo, ao admitir que as coletividades também possuem o atributo de prevenir a irracionalidade, também podemos concluir que exista uma racionalidade, caso contrário, não haveria nada a se prevenir. Segundo Stone (2003):

Os ‘antigos lugares’ minimamente demandam preferências e crenças a fim de qualificar a ação coletiva como racional; os recentes demandam algo mais substantivo, embora a exata natureza desse ‘algo’ é bastante difícil de especificar. Elster reconhece isso, de um ponto de vista normativo, a teoria fraca da racionalidade é insuficiente. E ainda seu uso da teoria fraca demonstra que ele depende dela para obter sua conclusão sobre a impossibilidade de preferências coletivas. Isso deixa aberta a possibilidade de um conceito de racionalidade coletiva derivado de um uma racionalidade mais normativamente robusta, sob o nível individual¹ (STONE, 2003, p. 240, Tradução da Autora)

¹ Do original: “The former places minimal demands on preferences and beliefs in order to qualify the individual acting upon them as rational; the latter demands something more substantive, although the exact nature of that ‘something’ is rather hard to specify. Elster recognizes that, from a normative point of view, the thin theory of

Assim, apesar do enorme desenvolvimento do estudo na área de racionalidade, e do consenso da inviabilidade da racionalidade coletiva ou em grupos, ainda é necessária a exploração mais profunda dos elementos constituintes da racionalidade, pois esta não se resume apenas a formação de preferências e só pode ser categoricamente considerada impossível a partir do prisma da racionalidade fraca, ou a aplicação do termo irracionalidade para com grupos seria um erro de categorização.

Para que fique claro: a teoria fraca da racionalidade (*thin theory*) proposta por Elster pressupõe a racionalidade dependente da concordância da ação e das crenças (e destas entre si), enquanto que a teoria da racionalidade forte (*broad theory*) procede uma análise mais aprofundada desses elementos, julgando crenças sempre baseado em evidências e do distanciamento (subjetividade) em relação aos desejos. O estudo da racionalidade nesses dois níveis propostos pelo autor propicia a compreensão da ação racional não somente pelo prisma estrutural, mas também pela compreensão do processo de deliberação.

Em vista disso, o que se buscou aqui não foi negar categoricamente a inviabilidade de racionalidade coletiva, mas mostrar que a literatura relacionada tem potencial para desenvolver melhor o tema, mesmo porque até então não se pode definir claramente o significado de crenças e preferências irracionais (ainda que saibamos que elas são necessárias para a escolha racional). No entanto, o que podemos afirmar é que, com base no estudo de Elster, os grupos não têm o necessário para serem considerados racionais ou irracionais, além disso, a racionalidade de grupos ainda depende do modelo de corpos coletivos considerados como atores unitários.

2.5 Teoria fraca e teoria forte da racionalidade

No entanto, as duas formulações de racionalidade têm problemas importantes a serem discutidos, incoerências que, no geral, não são discutidas na literatura. O intuito aqui é o de apontar essas ambiguidades. Primeiro, a formulação entre meios e fins parece, no mínimo, imprecisa. Anthony Downs (1957) aponta essa imprecisão, afirmando que: “a concepção fraca de racionalidade não é coerente”. Isso porque é necessário que se defina quais meios são mais eficazes para atingir determinados fins.

rationality is insufficient. And yet his use of social choice theory demonstrates that he depends on the thin theory to draw his conclusion about the impossibility of collective preferences. This leaves open the possibility of a concept of collective rationality derived from a more normatively robust individual-level rationality”.

O uso da teoria fraca, portanto, é muito abrangente e pode gerar resultados tautológicos. A alternativa proposta por Downs (1957) é de que essa ideia de racionalidade só se aplique a exemplos ligados a ideia de consumidor, pois se aplicada a noção de indivíduo, corre-se o risco de simplificar a complexidade que envolve a relação entre meios e fins, nem as suas motivações, emoções e necessidades.

Segundo Carvalho (2008), Elster (1983) sugere uma teoria:

ampla da racionalidade, em que a ação é desvinculada de fatores psíquicos ou inconscientes, considerados irrelevantes. Nesse sentido, uma crença racional é baseada na capacidade de o indivíduo fazer um “juízo” a partir das informações que adquire, de modo que a nenhum elemento seja dada uma conotação indevida. Além disso, os desejos individuais também devem ser entendidos como racionais. A racionalidade, nesse caso, satisfaz uma capacidade de “autonomia” que indica a habilidade pessoal de controle sobre os sentimentos ou aspectos afetivos (CARVALHO, 2008, p. 68).

Ou seja, pressupõem um “planejamento de caráter”, posta a necessidade de discernimento em uma situação de competição social, promovendo, assim, a otimização da ação. Rejeitando a atitude da “formação adaptativa de preferências”, pois moldar (ou distorcer) as preferências de acordo com as oportunidades disponíveis, mostra que as preferências do indivíduo que assim procede não são exatamente concretas, ou não podem ser consideradas como tal.

O conceito de racionalidade fraca mostra, além disso, outros dois problemas. Segundo a crítica tecida por Carvalho (2008):

O primeiro é que nem sempre o conhecimento individual que ordena uma escala de preferências se demonstra adequado ou coerente, podendo ser fundado em crenças e expectativas falsas sobre a realidade social. [...] O segundo problema é que a conceituação de racionalidade fraca, por ser muito ampla, não possui vínculo metodológico com mecanismos de análise generalizantes que comparem diferentes ações e produzem uma legitimação científica de acordo com procedimentos formais. Por vezes, as pesquisas, baseadas em diferentes noções de ação racional, geram até mesmo prognósticos diametralmente opostas sobre a realidade social (CARVALHO, 2008, p. 70-71)

A dificuldade consiste no fato que a teoria fraca é vaga e imprecisa no que concerne a previsibilidade da vida social, e tornando também imprecisa a definição do que seria irracional. Diferente da ideia de racionalidade forte, que se baseia em aspectos mais simples e objetivos, e que proporciona a possibilidade de se definir os tipos de ação.

Contudo, essa concepção de racionalidade forte não pode ser considerada perfeita, principalmente pelo esforço em definir o que seria um comportamento egoísta. Mas mesmo com esse esforço, o que permanece impreciso é a definição da ação que seria mais racional: se

a ação que privilegia os ganhos de uma troca impessoal, ou benefícios relacionados à “manipulação de virtudes interpessoais.

2.6 Hiperracionalidade individual e coletiva

Para entender o fenômeno da hiperracionalidade, é necessário resgatar as falhas da racionalidade. Um indivíduo, geralmente no intuito de agir racionalmente, segue um curso de ação de maneira quase sempre automática, escolhendo a opção que lhe propiciará maior utilidade. No entanto, nem sempre é possível agir dessa maneira. Quando nos deparamos com uma situação de indeterminação, o indivíduo não pode simplesmente escolher uma opção, mas terá de fazê-lo entre duas ou mais opções.

Podemos identificar outras situações dadas na literatura que mostram como a ação pode ser indeterminada: quando o indivíduo é verdadeiramente indiferente as opções disponíveis, pois todas são capazes de gerar a mesma quantidade de utilidade; quando as duas opções disponíveis são incomensuráveis, ou seja, quando não se pode colocá-las em igualdade na geração da utilidade, não se pode compará-las. Ambas podem gerar certeza ou risco desconhecidos.

Em determinados casos, ainda que se depare com a incerteza, indiferença ou incomensurabilidade da ação, o indivíduo pode obter mais informação acerca das opções disponíveis, mas estaria sujeito a enfrentar o aumento dos custos. Em face disso, o indivíduo poderia, então, realizar uma escolha inferior para que os custos também se mantenham inferiores, ao invés de realizar a melhor escolha (com custos mais altos), principalmente em situações em que o cálculo acerca da utilidade esperada não seja preciso, ou quando a obtenção de mais informação pode falhar em resolver a indeterminação.

Segundo Elster (1989b) a indeterminação não faz a pessoa irracional, ao invés disso, constitui uma limitação da capacidade de a racionalidade ditar o tipo de ação a ser seguida. A racionalidade não deve ser interpretada como método infalível ou capaz de assegurar a unidade do curso de ação, ao invés disso, ser racional é também entender as limitações da racionalidade. É exatamente o não-reconhecimento das limitações da racionalidade que pode conduzir ao comportamento irracional.

Na tentativa de resolver a indeterminação, os indivíduos podem recorrer a práticas arbitrárias, sem diferenças de qualidade entre elas e todas inofensivas, atribuindo as alternativas crenças e preferências por exemplo. Contudo, a racionalização de uma situação como essa – e de dotar de razão tudo o que se faz – é o que gera a hiperracionalidade. A

resolução dada por Elster (1989b) é simples e consiste basicamente na escolha de uma opção que confirme a indeterminação da razão e a consciência do indivíduo sobre isso. Então, a ação não se dará em um vazio de racionalidade.

A afirmação acima pressupõe do indivíduo a honestidade, é por essa razão que, tanto em contextos individuais quanto em coletividades, se admite o uso de loterias para resolver a indeterminação, ou seja, a seleção aleatória é uma forma de assegurar o comportamento racional. Segundo Stone (2003, p. 248) “Na vida real, no entanto, as pessoas são muito propensas à irracionalidade, inclusive a hiperracionalidade. Indivíduos que reconhecem que são suscetíveis a esta forma de irracionalidade podem adotar estratégias para compensá-la”.²(Tradução da autora)

Geralmente, por querer evitar agir de modo que se arrependam posteriormente, e ao se perceber propenso à ação da hiperracionalidade, os indivíduos “atam a si mesmos”. É preciso, portanto, contornar a indeterminação, mas fazê-lo de acordo com o respeito à razão e seus limites. Do mesmo modo, o uso de loterias ou de escolhas aleatórias pode resolver a indeterminação no contexto de coletividades, mas também se pode empregar seleção aleatória. Contudo, mesmo quando se adotam métodos de tomada de decisão indeterminados, há que se reconhecer que é irracional fingir que a hiperracionalidade não exista ou não esteja atuando.

² Do original: “In real life, however, people are all too prone to irrationality, including hyper rationality. Individuals who recognize that they are susceptible to this form of irrationality may adopt strategies to compensate for this susceptibility”.

CAPÍTULO 3

COMO A RACIONALIDADE OPERA EM COLETIVIDADES

3.1 Grupos sociais e organizações

Ao pensar primariamente sobre o tema da ação coletiva, poderíamos concluir que se trata de um movimento de agentes que se reúnem e organizam em grupos para a consecução de benefícios coletivos. Também poderíamos concluir que todos os agentes se empenharão na ação para que se promova os interesses comuns, tal qual o fazem quando em contexto individual, para atingir seus interesses pessoais. Tais afirmações são simplificações sobre o tema, até então consideradas verdadeiras pela literatura relacionada à “teoria dos grupos sociais”, necessária para o entendimento da teoria em estudo, e para sua contribuição como narrativa social e política.

O estudo de Mancur Olson sobre a lógica da ação coletiva levantou novas e importantes discussões, que veremos a seguir. A retomada dos argumentos centrais da obra ajudará a esclarecer os dilemas da ação coletiva – a própria noção de que existem dilemas pode ser considerada inovadora diante das teorias sociais ligadas a ação coletiva, até então. Inicialmente, a teoria pressupõe que os agentes racionais são auto interessados e maximizadores de seus interesses pessoais – sempre que possível, maximizam seus benefícios com o menor custo possível.

Também pressupõe que tais agentes são dotados da habilidade de alcançar seus interesses e de, igualmente, se organizarem ou associarem em grupos, visando o alcance de benefícios que, sem essa cooperação seriam inalcançáveis. A ideia de que as organizações existem para promover o interesse de seus membros é antiga, e estabelece um ponto importante: “o tipo de organizações focalizado nesse estudo é aquele que supostamente promove o interesse de seus membros.” (OLSON, 2011). Isto porque é natural supor que, assim como os indivíduos estão sempre interessados em maximizar seus interesses, as organizações também estão sempre visando promover o interesse comum dos seus membros - obviamente pelo fato de que, interesses individuais podem ser alcançados por ações independentes.

Contudo, nesse ponto, é necessário introduzir a diferença que Olson (2011) faz entre grandes e pequenos grupos, por possuírem uma dinâmica totalmente diferente entre si, e pela ocorrência dos dilemas da ação coletiva aplicar-se apenas aos grandes grupos, pois a teoria

“tenderá a apontar a queda do interesse individual no esforço coletivo, à medida que aumenta o número de indivíduos supostamente comprometidos com a implementação desse interesse.” (MAGALHÃES, 2003). O autor recorre a uma analogia entre a sociedade e mercado, segundo resume:

Supondo primeiramente uma situação de mercado competitivo, no qual a empresa tem um interesse próprio no maior lucro possível. Se todas as firmas aumentarem sua produção para ganhar mais vendendo mais, teremos, pela mais famosa lei da economia, a oferta excessiva derrubando os preços, e os lucros irão para o chão. Se uma ou poucas firmas reduzirem, independentemente, sua produção, perderão, com certeza. A única coisa que pode impedir o desastre da superprodução é tornar o mercado livre menos livre e menos competitivo, pela formação de acordos entre as firmas (cartéis), ou, pela introdução de intervenções estatais (subsídios e tarifas), que demandam, obviamente, esforços de organização para levar adiante as pressões políticas, necessárias ao interesse comum das empresas. Nada disso se faz sem custos, o que segue na direção contrária do interesse econômico primário de ganhar o máximo (MAGALHÃES, 2003, p.14).

Ou seja: não seria racional se uma firma reduzisse sozinha a sua produção (sob o pretexto de evitar uma crise econômica), mas seria racional para essa mesma firma não reduzir sua produção e continuar a obter lucro, enquanto que as outras firmas tendem a diminuir a produção, com receio da crise na economia, o que diminuiria sua fatia de participação no mercado.

O argumento é expandido a uma situação de lobby: enquanto as outras empresas arcam com os custos de organização para conseguir uma lei que beneficiará a todas as empresas participantes, será suficiente a uma empresa (que se comporte de forma maximizadora) não cooperar e apenas aguardar a divisão dos benefícios entre as participantes, sem arcar com os custos da ação coletiva. É exatamente nisso que consiste o paradoxo: se todos os membros de uma organização almejam se comportarem de maneira racional, apenas esperando pelos resultados, e quanto maior for o grupo, também maior será esse problema.

O melhor exemplo de uma situação dessas nos é dado pelas organizações sindicais: se a filiação e a participação dos sindicatos fosse voluntária, seria impossível contar com mecanismos que obrigassem os trabalhadores a contribuir com a organização, seja dando dinheiro, ou despendendo esforços para consecução dos interesses coletivos, pois o mais racional, novamente seria apenas aguardar para que o esforço dos sindicalizados que arcam com os custos da ação resultassem em benefícios coletivos para todos, independentemente da sua participação.

Efeitos secundários da teoria olsoniana também podem ser apreendidos, segundo Magalhães (2003):

Para uma teoria da democracia o dilema fica cada vez mais claro: em condições de baixa coerção política, como numa democracia, o maior número de cidadãos irá aproveitar as ações dos grupos para, apenas usufruir do resultado dessas ações sem se empenharem no alcance dos bens públicos. Isso se chamará, depois, o “problema do carona”: se todos optam pela estratégia do usufruto máximo, sem gasto pessoal, tentando pegar carona na ação coletiva dos outros, o resultado é que a racionalidade individual leva à imobilidade coletiva. Essa é, dentro da lógica econômica, a explicação para os estados da alienação e desinteresse das “massas” na democracia moderna (MAGALHÃES, 2003, p.15).

Entretanto, só se aplica aos grandes grupos, por funcionarem de maneira diferente que os pequenos, como veremos adiante. Nesse momento, importa dizer que a configuração dos grupos pequenos acaba estimulando a participação voluntária, pois, se o grupo é formado por poucos membros, a tendência é que os benefícios sejam maiores que os custos, e ainda que algum ou alguns membros se comportem como carona, isso não afetará o resultado global do provimento de benefício.

O que a teoria oferece, é também uma possibilidade de interpretar as ações motivadas por ideologias ou emoções, para isso, o autor se utiliza do exemplo do estado:

Muitas nações obtêm sua unidade e forças extras graças a alguma poderosa ideologia, como a democracia ou o comunismo, bem como através de uma religião, linguagem ou herança cultural comuns a seus cidadãos. Mas o Estado não dispõe somente dessas poderosas armas para angariar apoio. Ele também é muito importante economicamente. Quase todo governo é economicamente benéfico para seus cidadãos, no sentido de que a lei e a ordem que ele proporciona são um pré-requisito essencial para toda e qualquer atividade econômica civilizada. Mas apesar da força do patriotismo, do apelo da ideologia nacional, dos laços de uma cultura comum e da indispensabilidade da lei e da ordem, nenhum estado importante na história moderna foi capaz de se sustentar através de cotas ou contribuições voluntárias (OLSON, 2011, p.25).

Quer dizer, mesmo o estado, que dispõe de fatores emocionais tão fortes em seu favor, não consegue sobreviver sem que as contribuições sejam compulsórias. Isso porque os serviços (ou bens) que ele provê são considerados “bens coletivos” (ou benefícios públicos) e que, ao serem ofertados a um cidadão, estarão disponíveis para que todos os cidadãos usufruam. Outra razão é o fato de que não se pode negar a disponibilidade desses bens a qualquer membro do grupo.

Nesse momento, assim como faz Olson (2011), é necessário proceder uma diferenciação mínima entre grupos grandes e grupos pequenos. A princípio, a teoria tradicional dos grupos sociais pressupõe que os grupos privados e associações tem um funcionamento baseado em princípios totalmente diferente dos princípios que regem o

relacionamento de empresas no mercado, ou de contribuintes no Estado. Dado seu desenvolvimento por diferentes autores, e por não ser o foco principal da discussão, nos resumiremos a expor superficialmente suas duas variantes principais: a variante formal e a variante informal.

A variante informal acredita que “as organizações privadas e os grupos são fenômenos onipresentes na sociedade humana e que essa onipresença se deve a uma fundamental propensão da espécie a formar associações ou se unir a elas” (Olson, 2011). Também podemos entender essa propensão como um “instinto gregário”, enquanto que a variante formal considera a universalidade dos grupos, porém, sem enfatizar a ideia de instinto ou tendência à união grupal.

A diferença entre esses dois tipos de grupo (grandes e pequenos) seria impossível se considerássemos apenas o pressuposto básico dos grupos (o provimento de benefício coletivo), pois, independente do seu tamanho, todos os grupos ou organizações trabalham com o objetivo de favorecer o interesse comum. Contudo, a diferenciação é dada a partir da análise dos custos para prover os benefícios, pois ainda que seja interesse comum alcançar o benefício, nenhum dos membros tem igual interesse em arcar com os custos da ação.

Todos desejam que outro membro se responsabilizasse pelos custos sozinho, bem como desejam desfrutar das vantagens, independente de terem arcado ou não com esses mesmos custos. Por esse ponto de vista, não parece provável a diferença entre grandes e pequenas organizações, e que o provimento de benefícios fosse mais eficaz em uma do que na outra, ainda assim, é possível que grupos pequenos alcancem benefícios públicos, como veremos a seguir.

As primeiras dificuldades em proceder a diferenciação dos grupos de acordo com seu tamanho são, segundo Olson (2011): “1.Cada indivíduo em um determinado grupo pode conferir um valor diferente ao benefício público almejado por seu grupo. 2.Cada grupo interessado em um benefício público enfrenta uma relação função-custo distinta”. O que será verdadeiro em todos os grupos é que “a função custo total será ascendente” Olson (2011), pois os benefícios coletivos se assemelham aos não-coletivos no que diz respeito a aumento dos custos.

Um das características mais forte dos grupos pequenos (e mais importante ponto de diferenciação) é exatamente a sua habilidade em prover benefícios. Isso porque, em determinados casos a sensação geral dos membros é a de que o seu ganho obtendo o benefício é maior do que os custos de provê-lo, logo, mesmo que um (ou alguns) desses membros

tivesse que arcar sozinho com os custos da ação, ainda assim, o benefício gerado compensaria.

No entanto, o autor nos esclarece que “mesmo nos grupos menores, contudo, o benefício coletivo geralmente não será provido em um nível ótimo” (OLSON, 2011, p.47). Isso ocorre porque, como visto anteriormente, os benefícios são coletivos: todos os membros do grupo têm a possibilidade de consumi-lo, uma vez que ele está disponível ao grupo. Ademais, se os custos para prover mais quantidade desse benefício gerarem apenas um pequeno retorno, a tendência é que nenhum membro queira arcar com ele, dificultando a aquisição da chamada “quantidade ótima” de benefício.

A conclusão a que se chega é que “quanto maior o grupo, mais longe ele ficará de atingir o ponto ótimo de provimento do benefício coletivo” (OLSON, 2011, p.47). Ou ainda, que quanto maior for, menos provável será que ele se mobilize para prover até mesmo a quantidade mínima de benefício. Quanto maior for o grupo, portanto, mais distante ele se encontrará de conseguir prover os interesses comuns de seus membros.

A teoria olsoniana segue adiante, em discussões acerca das mais variadas características dos grupos sociais e de características complexas de teorias ortodoxas, extremamente necessárias para a compreensão de sua obra por completa. No entanto, para o objetivo desse trabalho, é suficiente ter uma visão geral da teoria dos grupos sociais e da maneira que se organizam para o provimento de interesses, bem como de que os grupos pequenos são mais eficazes em prover os interesses (quantitativa e qualitativamente) de seus membros do que os grupos grandes o são.

Isso se dá pela tendência que permeia os grupos grandes da ação carona (*free-rider*) – quando os membros do grupo, racionalmente, preferem beneficiar-se de resultados coletivos, sem incorrer nos custos do provimento desses resultados – e da ação por busca de renda (*rent seeker*) – quando os indivíduos se associam para apropriar-se de bens já existentes ao invés de produzir novos. Mostrando a dificuldade de cumprir seu papel como grupo ou organização: prover benefícios aos seus membros que, de maneira individual, não seriam alcançados.

Outro fator importante de diferenciação dos grupos é o que diz respeito ao “movimento de entrada e saída”. Numa situação de mercado, as empresas (ou membros) tendem a querer evitar que novos membros entrem no grupo e que a maior quantidade de membros saia dele, pelo desejo que o número de empresas se reduza a apenas um – ela mesma, pois as demais são suas concorrentes, isso representa a situação ideal do monopólio.

Em grupos não inseridos nesse contexto de competição, e que objetivam a interesses coletivos, ocorre exatamente o oposto: “quanto maior o número de membros disponíveis para partilhar os benefícios e os custos, melhor” (OLSON, 2011, p.49). Ou seja, o aumento no número de membros não representa competição para os outros membros e pode, inclusive, ajudar a reduzir os custos da ação.

Essa diferença entre os grupos se dá porque em uma situação de mercado o benefício é que um membro obtém, os outros estarão impossibilitados de obter, e se um membro prospera, será visto como um rival mais forte. Enquanto que, fora desse contexto, uma vez que o benefício é provido, todos os membros poderão usufruir, e a prosperidade de um dos membros servirá apenas de estímulo para os outros e para que arque com uma parcela maior do provimento do benefício coletivo. Ainda segundo Olson (2011) outra diferenciação é possível:

Por causa da quantidade fixa, e portanto limitada, de ganho que pode derivar do “benefício coletivo” (o preço mais alto) em uma situação de mercado – que leva os membros de um grupo inserido no contexto de mercado a tentarem reduzir o tamanho de seu grupo -, esse tipo de benefício coletivo será chamado aqui de “benefício coletivo exclusivo”. E, pelo fato do provimento de os benefícios coletivos em situações fora do contexto de mercado, em contraste, se expandiram automaticamente quando o grupo se expande, esse tipo de benefício público será chamado aqui de “benefício coletivo inclusivo”. (OLSON, 2011, p.50)

O comportamento do grupo de maneira inclusiva ou exclusiva dependerá, ainda do objetivo almejado, pois o mesmo grupo pode se comportar das duas maneiras, dependendo do contexto em que se encontra. A classificação de um grupo como inclusivo ou exclusivo, portanto dependerá mais dos seus objetivos do que das características dos seus membros.

Mais uma diferenciação dos dois tipos de grupos seria possível ao analisar seu comportamento com relação a ação coordenada ou organizada, pois a abstenção da participação não tira dos demais participantes os ganhos gerados por um benefício coletivo inclusivo, pois, por definição “um benefício inclusivo é, de tal natureza que o ganho que um não-cooperador recebe não ocasiona perdas correspondentes aqueles que cooperam” (OLSON, 2011, p.52).

Como o relacionamento entre os membros é diferente em cada tipo de grupo, as relações ligadas a negociações e barganha também se darão de forma distinta. Na situação de mercado, quando é necessária uma ação coordenada para obtenção de um benefício coletivo exclusivo, embora os membros desejem, como dito anteriormente, que a quantidade de

participantes seja a menor possível, geralmente, para que a ação aconteça é necessário que cem por cento do grupo participe.

Vemos, então, o que Olson (2011) define como uma situação de “tudo ou nada”, pois, na situação dada, se não houver cem por cento da participação dos membros, não há conluio. Deste modo, quando a ação exige cem por cento de participação, um membro qualquer que se recuse a participar passa a administrar um enorme poder de barganha, pois, se a ação requer sua cooperação, ele poderá cobrar mais alto por ela, ou seja:

Segue-se que o relacionamento entre indivíduos em grupos inclusivos e exclusivos é bastante diferente, desde que os grupos sejam tão pequenos que a ação de um membro tenha um efeito perceptível sobre algum outro membro e que, portanto, os relacionamentos individuais tenham importância. As empresas integrantes de um grupo exclusivo querem tão poucas empresas no grupo quanto possível, e, portanto, cada uma olha com desconfiança para a outra, com medo de que tentem empurrá-la para fora do setor industrial. Cada empresa deve, antes de tomar qualquer iniciativa, ponderar se provocará uma “guerra de preços” ou uma “briga de foices” (OLSON, 2011, p. 54)

Portanto, cada empresa deve ser sensível com relação tanto as outras, quanto as atitudes que irá tomar, no sentido de que todas as empresas são rivais entre si, ao mesmo tempo em que cada uma delas representa um importante papel nas ações do grupo. Assim, sempre que for necessária a mobilização de todos os membros para o “conluio”, sempre haverá a possibilidade de uma empresa barganhar, ou até mesmo recusar-se a promover um acordo, sempre com a intenção de obter uma quantidade maior do benefício.

A categorização dos grupos que Olson (2011) procede, como visto até agora, faz uma diferença dos grupos inclusivos, dentro e fora do contexto de mercado. Em uma situação classificada pela teoria como “monopólio puro”, pode-se perceber que um indivíduo (fora do contexto do mercado) almeja alcançar um benefício não-coletivo (e não necessariamente ligado ao grupo).

Na situação que corresponde ao “oligopólio de mercado” há uma subdivisão dos grupos fora desse contexto: os “privilegiados” – onde há o incentivo para pelo menos um membro do grupo, para que se esforce no provimento do benefício, ainda que arcando com todos os custos da ação. Olson (2011) destaca ainda a pressuposição da obtenção do benefício coletivo que, geralmente, será alcançado sem necessitar de organização grupal ou qualquer tipo de coordenação.

Os “intermediários” – onde nenhum dos membros obtêm sozinho uma parte suficiente do benefício para estimular o provimento do benefício, mas ainda se mantêm

pequeno o bastante para que os membros percebam se outro está ajudando ou não ajudando a prover o benefício. Nesse tipo de grupo, o benefício pode ser provido ou não, mas o benefício coletivo jamais será alcançado sem coordenação ou organização.

O “grupo latente” é, basicamente, um grupo onde não há incentivo para a ação, pois “por mais valioso que o benefício coletivo possa ser para o grupo como um todo, o indivíduo não tem nenhum incentivo para pagar taxas contributivas [...] nem para arcar de qualquer outra maneira com nenhum dos custos da ação coletiva necessária” (OLSON, 2011, p.63). Nesse tipo de grupo, somente um “incentivo independente e seletivo” é capaz de estimular o indivíduo a agir. O grupo “latente” que foi estimulado a agir em prol do benefício coletivo é chamado de grupo latente “mobilizado”.

Em cada um dos grupos, a probabilidade de ocorrer a ação e de provimento do benefício coletivo é diferente: os grandes grupos (ou latentes) tem potencial para a ação, no entanto, essa só se dá com a ajuda dos chamados “incentivos coletivos”. Já os grupos pequenos têm maior probabilidade de prover os interesses comuns de seus membros, porque, como visto, as diferenças entre eles são substantivas.

3.2 A impossibilidade de racionalidade política

O desenho político da TER se preocupa com a produção dos bens públicos, de maneira limitada. Esses bens têm como característica principal a sua indivisibilidade – incapacidade de “limitação do seu uso”, pois, uma vez que o benefício for provido, ele poderá ser usufruído por todos. Diante dessa situação, segundo Carvalho (2008):

cria-se uma ambiguidade em relação ao tema da ação política frente ao campo econômico. A intervenção política é ora questionada ora tomada como necessária, em um entendimento que desenvolve uma definição apriorística da dimensão pública. Fundamentalmente, reitera-se uma perspectiva funcional baseada em um Estado idealizado, em detrimento de aspectos de mobilização ou persuasão popular (CARVALHO, 2008, p. 93).

Sob essa perspectiva, o Estado (ou equivalente) passa a ser considerado um “mal necessário”, pois, ao passo que é impossível que os bens públicos sejam ou vendidos no mercado ou providos voluntariamente, todos os cidadãos são obrigados a arcar com os custos do provimento – através do pagamento de impostos, o que pode ser considerado uma conversão de “decisões individuais feitas em liberdade por decisões coletivas baseadas na força” (OLSON, 2011).

Também podemos constatar a problemática que envolve o caráter universalista de bem público justamente pela incapacidade de gerar uma “unidade de oferta”, ou seja, uma situação em que a utilização de um bem por um indivíduo não reduz a quantidade (de benefício) disponível para os outros indivíduos, como conclui Carvalho (2008): “assim, os bens públicos sempre tendem a ocasionar mais vantagens a um grupo de indivíduos, em detrimento do interesse geral”.

A situação acima representa um paradoxo no conceito clássico de “bens públicos”, qual seja, um bem que, uma vez provido, estará disponível igualmente para todos os membros do grupo (ou sociedade), e o uso de um desses membros não reduz a quantidade de benefício disponível para os outros. A teoria olsoniana, no entanto, dá uma nova interpretação desse conceito.

A partir do exemplo clássico de uma praça como sendo bem público disponível de modo igual a toda a sociedade, Olson (2011) conclui que, essa praça não poderá, de forma alguma, ser utilizada igualmente por todos os membros da sociedade, pois até mesmo sua localização limita o acesso. Portanto, um grupo que more mais próximo da praça terá menores custos (não precisará de transporte para se deslocar, por exemplo) para usufruir do benefício gerado.

No decorrer do trabalho, percebemos que a TER, de forma geral, não considera a possibilidade da racionalidade política. Isso se dá por variados motivos: a propensão do comportamento egoísta, a dificuldade de agrupamento de preferências divergentes, e de reunir todas as crenças num centro, bem como a possibilidade da prevalência de preferências individuais, mesmo no âmbito estatal ou institucional.

Anthony Downs também ressalta a dificuldade do Estado em conseguir estabelecer um “ponto social otimizado” exatamente pelas limitações técnicas e pelas variações de custos e benefícios atribuídos por cada indivíduo, dentro de uma sociedade heterogênea. A incerteza estatal também é definida por Downs (1999) como um entrave ao estabelecimento de equilíbrio na relação de determinados atores privados com o Estado, ainda segundo Carvalho (2008):

O autor critica os postulados de parte do pensamento político, evidenciados na teoria pluralista, que apresentam o governo como instância benevolente a servir à utilidade pública sempre que instituída a competição entre múltiplos interesses. Da mesma forma que em grande parte do mercado, as trocas feitas no campo político estariam de longe de serem efetuadas a partir de um ambiente de certeza e de informações claras, o que impede a formação de um equilíbrio otimizado. (CARVALHO, 2008, p. 94)

O agrupamento de preferências em uma sociedade complexa é custoso, e a analogia entre mercado e sociedade é, claramente imperfeita. Primeiro, porque o meio de trocas vigente na sociedade são os votos, enquanto que no mercado, os meios de troca são o dinheiro e as mercadorias. Segundo, porque os atores políticos não necessariamente se preocupam com esse estabelecimento de equilíbrio de recursos, pois seu objetivo principal é a maximização de votos.

Essa situação de imobilização das organizações políticas por problemas de logística acaba, também, por mostrar a eficiência de organizações privadas. Esse argumento vai contra “o pressuposto a respeito de uma direção necessária das instituições políticas formais para a eficiência econômica quando inscritas em um contexto social competitivo” (CARVALHO, 2008), o que exige uma rigorosa delimitação do papel do Estado (e suas instituições) frente a economia, pois, ao contrário de cumprir seu papel de “eficiência social”, as instituições são, geralmente, usadas para “servir os interesses daqueles que detêm o poder de barganha para criar novas regras” (NORTH, 1990).

O problema da agregação de preferências divergentes, é definido por Elster (1999)

Em primeiro lugar, cabe definir o problema mais cuidadosamente como uma dificuldade da política *democrática*. Isto é, excluimos as concepções que correspondem à máxima de Napoleão: “*Tout pour le peuple, rien par le peuple*”. Mais especificamente, deseja-se que o método de agregação das preferências individuais não seja ditatorial e que, além disso, seja invulnerável ao oportunismo; quer dizer, que o indivíduo não seja capaz de, falsificando suas preferências, produzir um resultado melhor, de acordo com suas verdadeiras preferências, do que aquele que obteria se revelasse essas verdadeiras preferências. Por último, deseja-se que o mecanismo garanta resultados compatíveis com o ótimo de Pareto. O único método que satisfaz a esses requisitos é alguma forma de votação por loteria, mas este método comporta tantas outras desvantagens que não deve ser examinado com seriedade. Embora, para certos casos especiais, seja possível imaginar mecanismos à prova de estratégias para a revelação de preferências (ELSTER, 1999, p. 15).

Ou seja, em situações em que é necessário agregar as tais preferências divergentes, a racionalidade individual também prevalece, levando o indivíduo a enquadrar, como dito anteriormente, seus desejos e crenças as oportunidades existentes. Isso acaba ratificando a teoria de Elster, de que a política não pode ser racional. Contudo, não concordamos em absoluto com essa parte da teoria de Elster (1999) pela também já esclarecida dificuldade de interpretação através da teoria fraca da racionalidade.

Como vimos no capítulo 2, há diferenças sensíveis entre a escolha individual e a escolha social, principalmente representadas pela propensão ao oportunismo nas escolhas

sociais, pois, simplificadaamente: se o indivíduo se comporta de maneira auto interessada, a tendência é que esse comportamento se reproduza mesmo em contextos de coletividades, como visto no caso de indivíduos que se utilizam das instituições para benefício pessoal.

A sociedade não pode ser vista como um ambiente em equilíbrio, pelo contrário, é um ambiente de “agrupamento” de preferências divergentes, com a ação do auto interesse e da maximização de ganhos num contexto de escassez de recurso. É isso, essencialmente, que estimula as trocas sociais e a interação entre os indivíduos, logo, não se pode proceder dessa maneira ao tentar comparar os mecanismos da ação individual com a ação coletiva. A dificuldade da organização e operacionalização da ação política (coletiva) tem sua melhor expressão na “latência” dos grandes grupos, onde, pode até haver potencial para o alcance dos interesses comuns, mas os interesses individuais sempre servirão de incentivo para a ação, mesmo no caso da inserção em grupos.

À primeira vista, pode parecer precipitada a analogia entre a racionalidade coletiva (ou racionalidade política) proposta por Elster (1999) com o modelo dos grandes grupos proposto por Olson (2011), mas, ao longo da explanação pudemos ver se repetir nos grandes grupos a dificuldade de organização institucional que Elster (1999) ressaltava em sua teoria. Além disso, mesmo inseridos em contexto coletivo, a coletividade individual sempre tende a prevalecer.

CONSIDERAÇÕES FINAIS

Tendo em vista o objetivo de considerar a TER como possibilidade de narrativa social e política, e o referencial teórico anteriormente descrito e a metodologia prevista para a realização do trabalho, ao longo do percurso feito, foi possível observar que a teoria da escolha racional, na sua forma pura, não considera a possibilidade de racionalidade política, devido a fatores que vão desde a dificuldade de agrupamento de preferências até a tendência do comportamento oportunista.

A intenção maior do trabalho ao tocar no tema da “impossibilidade da racionalidade política” foi mostrar o argumento de autores consagrados na teoria social e política e críticas mais recentes sobre o assunto, e contribuir para o aprimoramento de seu estudo. Apesar de toda a teoria tender ao consenso de que coletividades não são capazes de expressar racionalidade, ou agir racionalmente, dependendo da ótica utilizada para a análise, esse consenso pode se mostrar consideravelmente inconsistente.

Ao pôr em teste os argumentos que supõem a irracionalidade política, pudemos observar que essa conclusão só é possível quando vista do prisma da teoria fraca da racionalidade, e que é necessário que os elementos (tanto objetivos quanto subjetivos) constituintes da racionalidade sejam estudados mais a fundo, pois esta não se resume apenas a formação de preferências. O uso da teoria fraca da racionalidade, portanto, conduz a uma grave imprecisão da previsibilidade da vida social por considerar como de primeira importância crenças ou falsas expectativas acerca da realidade social.

A justificativa do uso da escolha racional nesse trabalho não precisa ser extensa: o impacto que a teoria causou nas Ciências Sociais de maneira geral é suficiente para demonstrar a sua importância. Bem como o modelo de racionalidade individual não pode ser simplesmente transposto para o entendimento da racionalidade (ou irracionalidade) coletiva, também não se pode esperar que uma teoria fundamentalmente econômica consiga dar conta de explicar todos os fenômenos sociais.

Note-se aqui que não estamos desconsiderando a TER como narrativa política ou social, pelo contrário, a sua importância é tamanha que é preciso alternativas para melhorar essa narrativa, para contribuir com o seu uso nas Ciências Sociais e especificamente na Ciência Política, pois todas as teorias necessitam de articulação com os mais variados aspectos da vida social para que possam ter o almejado poder de explicação, um ideal, possivelmente inalcançável de uma teoria que possa explorar a racionalidade pautada em aspectos não-econômicos.

A imprecisão de determinados conceitos dos quais a teoria se utiliza, torna também imprecisa a compreensão de sua totalidade. A definição de crenças, por exemplo, não é dada de maneira clara, mas é um componente fundamental da formação de preferências. Outro exemplo é dado pelas “paixões”, que, indeterminadamente são consideradas irracionais, portanto, não devem ser consideradas para a análise, segundo a teoria.

O modelo clássico do homem econômico também foi posto em teste, apesar de não considerarmos nenhum modelo dos apresentados como ideal, a exposição é importante justamente para mostrar as alternativas possíveis. Bem como procedemos em relação à teoria, agora concluímos que o modelo do homem econômico é um modelo ideal, permeados de incoerências em sua constituição, o desejável seria um modelo misto entre as alternativas dadas no decorrer do trabalho.

A análise que a TER procede, pressupõe a explicação através das normas e valores inscritos na sociedade e de seus complexos mecanismos de troca, também pressupõe uma sociedade em conflito e um ambiente de constante maximização de ganhos futuros, no entanto, sem considerar inteiramente o presente ou o passado dos indivíduos. A dificuldade da aplicação da teoria também consiste na desconsideração de elementos importantes para a constituição do social, e também da complexidade dos indivíduos, aspectos como os processos históricos, culturais são considerados secundários.

Provavelmente essa seja a maior dificuldade da teoria: a atribuição direta de características econômicas e de mercado ao complexo arranjo social. Como vimos, há diferenças notáveis na definição e nos mecanismos da escolha individual e da escolha social. Como já mencionado, não estamos afirmando a superioridade de uma em detrimento da outra, mas, tanto a literatura como a empiria confirmam o maior potencial de realização da ação em âmbito individual do que em coletividades.

A analogia entre a escolha individual e a escolha social se daria de maneira mais eficiente se feita em lógica oposta, com a possibilidade de se aplicar um modelo de sociedade (não-unitária) ao âmbito da ação individual, contudo, essa inversão só se mostraria verdadeiramente útil até que o argumento chegasse na discussão sobre a organização da sociedade, pois os indivíduos têm maneiras bem mais claras e sistematizadas de organização e execução da ação.

A racionalidade, portanto, é uma importante narrativa social, contudo, como toda teoria, possui suas limitações, que acreditamos serem menores que seu potencial explicativo, e plenamente contornáveis pela conciliação da teoria com novas e complexas realidades sociais, para isso, é necessário que a própria teoria se desenvolva, guardando sempre a noção de que

não se pode comparar de forma direta nem o indivíduo com a sociedade, nem a racionalidade que decorre deles.

REFERÊNCIAS

ALVES, Hélio Ricardo. *Homo Economicus* e Teoria Social: escolha racional e normas sociais. In: ENCONTRO ANUAL DA ANPOCS, 28., 2004. Caxambu, 2004. **Análise Sociológica dos Fenômenos Econômicos**. Caxambu: 2004.

AMADEO, Javier. Teoria Política: um balanço provisório. **Revista Sociologia Política**, Curitiba, v. 19, n. 39, p. 17-34, jun. 2011.

ARROW, Kenneth Joseph. **Social Choice and Individual Values**. 2. ed. New Haven: Yale University Press, 1963.

BAERT, Patrick. Algumas Limitações das Explicações da Escolha Racional na Ciência Política e na Sociologia. **Revista Brasileira de Ciências Sociais**, São Paulo, v. 12, n. 35, out. 1997. Disponível em: <http://www.scielo.br/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S0102-69091997000300005&lng=en&nrm=iso>. Acesso em: 15 jul. 2016.

BALL, Terence. Aonde vai a Teoria Política? **Revista Sociologia Política**, Curitiba, n. 23, p. 9-22, nov. 2004.

CARVALHO, Bruno Sciberras de. **A Escolha Racional como Teoria Social e Política**: uma interpretação crítica. Rio de Janeiro: Topbooks, 2008.

DOWNS, Anthony. **Uma Teoria Econômica da Democracia**. São Paulo: Edusp, 1999.

ELSTER, Jon. **Sour Grapes**: studies in the subversion of rationality. Cambridge: Cambridge University Press, 1983.

_____. **The Possibility of Rational Politics**. Cambridge: Cambridge University Press, 1987. Volume 28, Issue 1.

_____. **Nuts and Bolts for the Social Sciences**. Cambridge: Cambridge University Press, 1989a.

_____. Social Norms and Economic Theory. **The Journal of Economic Perspectives**, New York, vol. 3, n. 4, p. 99-117, 1989b.

_____. A Possibilidade da Política Racional. **Revista Brasileira de Ciências Sociais**, São Paulo, vol.14, n. 39. p. 13-40, fev. 1999.

_____. **Ulisses liberto**: estudos sobre racionalidade, pré-compromisso e restrições. São Paulo: Editora UNESP, 2009.

FEREJOHN, John; PASQUINO, Pasquale. A teoria da escolha racional na ciência política: conceitos de racionalidade em teoria política. **Revista Brasileira de Ciências Sociais**, São Paulo, vol. 16, n. 45, p. 5-24, fev. 2001.

FONSECA, Eduardo Giannetti da. Comportamento individual: alternativas ao homem econômico. **Revista Novos Estudos**, São Paulo, n. 25, pp. 151-176, out. 1989.

GREEN, Donald P.; SHAPIRO, Ian. **Pathologies of Rational Choice Theory**: a critique of applications in Political Science. New Haven: Yale University Press, 1994.

_____. Teoria da escolha racional e ciência política: um encontro com poucos frutos? **Perspectivas**, São Paulo, 23, p. 169-206, 2000.

HALL, Peter A.; TAYLOR, Rosemary C. R. As Três Versões do Neoinstitucionalismo. **Lua Nova**, São Paulo, n. 58, p. 193-223, 2003.

MAGALHÃES, Raul Francisco. **Racionalidade e Retórica**: teoria discursiva da ação coletiva. Juiz de Fora: Clio Edições Eletrônicas, 2003.

MANSBRIDGE, Jane J. The Rise and Fall of Self-Interest in the Explanation of Political Life. In: MANSBRIDGE, Jane J. (org.). **Beyond Self-Interest**. Chicago: The University of Chicago Press, 1990.

MARCUSE, Herbert. **One-Dimensional Man: Studies in the Ideology of Advanced Industrial Society**. Boston: Beacon Press, 1970.

MEIRELES, Fernando. Teoria Da Escolha Racional: limites e alcances explicativos. **Caos – Revista Eletrônica de Ciências Sociais**, João Pessoa, n. 22, p. 52-61, dez. 2012.

NORTH, Douglas C. **Institutions, Institutional Change and Economic Performance**. Cambridge: Cambridge University Press, 1990.

OLSON, Mancur. **A Lógica da Ação Coletiva: Os Benefícios Públicos e uma Teoria dos Grupos Sociais**. 1. ed. 1. reimp. São Paulo: Edusp, 2011.

PERISSINOTTO, Renato. Marxismo e ciência social: um balanço crítico do marxismo analítico. **Revista Brasileira de Ciências Sociais**, São Paulo, vol. 25, n. 73, p. 113-128, jun. 2010.

REIS, Fábio Wanderley. **Política e racionalidade: problemas de teoria e método de uma sociologia crítica da política**. Rio de Janeiro: Centro Edelstein de Pesquisas Sociais, 2010.

STONE, Peter. The Impossibility of Rational Politics? **Politics, Philosophy & Economics**, London, vol. 2, Issue 2, 2003.

TULLOCK, Gordon; BUCHANAN, James M. **The Calculus of Consent: Logical Foundations of Constitutional Democracy**. Indianapolis: Liberty Fund, 1999.