

A Psicologia do Agente Econômico em David Hume e Adam Smith

Eduardo Gianetti da Fonseca



Texto disponível em www.iea.usp.br/artigos

As opiniões aqui expressas são de inteira responsabilidade do autor, não refletindo necessariamente as posições do IEA/USP.

A Psicologia do Agente Econômico em David Hume e Adam Smith¹

Eduardo Gianetti da Fonseca²

O propósito deste artigo é mostrar, em detalhe, como David Hume e Adam Smith partilharam algumas noções fundamentais sobre os funcionamentos da mente humana e sobre os modos pelos quais o nosso comportamento na vida prática e os hábitos mentais básicos formadores de crenças são afetados por fatores sub-rationais. O objetivo é focalizar a psicologia econômica elaborada pelos dois líderes do Iluminismo escocês, a fim de detalhar como as paixões atuam no nível das ações comuns dos agentes voltadas para ganhar a vida e conquistar seu lugar no mundo.

Smith e Hume trabalhavam com um duplo conceito de paixão. Primeiro vinham as “paixões do corpo”, ou seja, aqueles apetites que nascem da necessidade de preservar fisicamente o indivíduo e perpetuar a espécie. Esses são os motores primários dos esforços econômicos do homem: “nossas paixões são as únicas causas do trabalho”. (Essays: E,261). Mas à medida que a sociedade se torna mais complexa, e passa de um sistema de subsistência baseado na caça e na pastagem para um outro baseado na agricultura e no comércio³ as “paixões mentais”, ou seja, “aquelas que têm sua origem em algum hábito particular da imaginação” ganham um papel muito mais proeminente como forças motivadoras no suprimento de trabalho e esforço econômico. Uma ótima ilustração do modo pelo qual essas “paixões mentais” se cristalizam em opiniões de interesse e afetam grandemente o comportamento econômico é a discussão de Smith sobre o conjunto de motivos associados com o intenso empenho e a assiduidade do agente na busca de riqueza material — o conhecido desejo de “melhorar as próprias condições” que é considerado responsável pela “opulência” e pelo crescimento econômico das nações.

Seguindo a classificação de Hume no Tratado, há três classes de bens que os agentes podem perseguir e que se tornam objetos de suas atividades auto-interessadas: (I) “a satisfação interna de nossa mente” (bens da mente); (II) “as vantagens externas de nosso corpo”, como, por exemplo, desfrutar a saúde, o sexo e a boa aparência (bens do corpo); e

¹ Conferência proferida no IEA/USP em 13 de maio de 1994.

² Eduardo Gianetti da Fonseca é professor do Depto. de Economia da FEAC/USP.

³ A respeito da teoria de Smith sobre mudança econômica estrutural e suas visões sobre como ela afeta as instituições econômicas e sócio-políticas ver: Skinner, “Historical Theory” e R. L. Meek, “Smith, Turgot and the ‘Four Stages Theory’”.

(III) “o desfrute das posses que adquirimos por nossa própria indústria e boa sorte” (bens externos). (Treatise of Human Nature: THN, 487). A teoria Smithiana, como veremos, é uma tentativa de explicar a primazia relativa de (III) na sociedade comercial moderna, e de demonstrar como (I) e (II) se tornam, até certo ponto, dependentes do sucesso do agente em assegurar (III).

A questão central, formulada por Smith na Teoria dos Sentimentos Morais, refere-se à natureza da ambição econômica e às causas subjacentes ao nosso desejo de bens externos. “Com que propósito”, pergunta o autor da *Riqueza das Nações*, existe tanta labuta e tanto alvoroço no mundo? Qual é a finalidade da avaréza e da ambição, da busca de riqueza, do poder e da preeminência? Será para suprir as necessidades da natureza? Mas o salário do mais humilde trabalhador pode supri-las. Vemos que ele pode lhe proporcionar comida e roupas, o aconchego de uma casa e de uma família. Se examinássemos com rigor a sua economia, descobriríamos que esse trabalhador gasta uma grande parte de seu salário com seu conforto, com coisas que podem ser consideradas supérfluas, e que, em ocasiões extraordinárias, ele pode permitir-se gastar até mesmo com a vaidade e a distinção. Qual será então a causa de nossa aversão à sua situação, e por que deveriam aqueles que foram educados nas camadas mais altas julgar que é pior que a morte ficar limitado a viver, mesmo sem trabalho, na mesma condição do trabalhador mais simples, morar sob o mesmo teto pobre e vestir-se com o mesmo traje humilde? Será que essas pessoas imaginam que seu estômago é melhor, ou que dormem mais profundamente em um palácio do que numa cabana? O contrário foi muitas vezes observado e, de fato, é tão óbvio, mesmo que nunca tivesse sido observado, que não há ninguém que o ignore. De onde, então, surge essa emulação que percorre todas as diferentes camadas da humanidade, e quais são as vantagens que propomos através desse grande propósito da vida humana que chamamos de melhoria de nossa condição? (Theory of Moral Sentiments: TMS, 50).

Em seu tratado econômico, é bem verdade, Smith cuidadosamente se esquivou de dar uma resposta clara, franca e direta para essas questões. Em vez disso, preferiu enfatizar essa “emulação que percorre todas as diferentes camadas da humanidade” e particularmente como

o esforço natural de cada indivíduo para melhorar a sua condição, quando pode manifestar-se de modo livre e seguro, é um princípio tão poderoso que por si mesmo, e sem nenhum auxílio, não só é capaz de levar a sociedade na direção da riqueza e do progresso, mas

também de transpor uma centena de obstáculos impertinentes com os quais a tolice das leis humanas com tanta freqüência atrapalha suas operações (Wealth of Nations: WN, 540).

O desejo de um grande número de agentes de melhorar sua posição econômica em relação aos outros é considerado como um fato estabelecido. Sugere-se que o crescimento e a prosperidade não deixarão de abrir seu caminho, e que a boa saúde do “corpo político” não será abalada, apesar “não apenas da doença, mas das absurdas prescrições do médico” (WN, 343; Cf WN, 643-4 [onde Smith usa essa noção para criticar a rigidez e o purismo doutrinário dos fisiocratas]).

Mas tudo o que podemos aprender, na *Riqueza das Nações*, sobre o caráter desse desejo todo-poderoso de melhorar a própria condição e a sua raiz na psicologia humana é o seguinte:

um aumento de fortuna é o meio pelo qual a maioria dos homens se propõe e almeja melhorar a sua condição. É o meio mais vulgar e mais óbvio; e o caminho mais provável para o aumento de sua fortuna é poupar e acumular uma parte do que adquirem, seja regular ou anualmente, ou ainda em algumas ocasiões extraordinárias (WN, 341-2).

O meio mais vulgar e mais óbvio, mas por quê? Isso dá apenas uma pista muito sutil da discussão que o próprio Smith havia, em outro contexto, desenvolvido. Pois, na *Teoria dos Sentimentos Morais*, ele não se esquivou de levantar e responder a questão, sem fazer segredos a respeito de suas razões para pensar que o desejo que rege uma sociedade comercial florescente é, de fato, o mais óbvio e vulgar.

Como, então, Smith explica “essa emulação que percorre todas as diferentes camadas da humanidade”? E quais seriam, em sua visão, as verdadeiras “vantagens que propomos através desse grande propósito da vida humana que chamamos de melhoria de nossas condições”? Seremos observados, respeitados, notados com simpatia, complacência e aprovação, eis todas as vantagens que podemos nos propor extrair dessa melhoria. É a vaidade, não a tranqüilidade e nem o prazer, o que nos interessa. Mas a vaidade está sempre fundada na crença de que somos o objeto de atenção e de aprovação. O rico se glorifica em sua riqueza porque acredita que ela naturalmente atrai para ele a atenção do

mundo, e que a humanidade está disposta a acompanhá-lo em todas aquelas emoções agradáveis que as vantagens de sua situação tão prontamente lhe inspiram. Quando ele pensa nisso, seu coração parece crescer e dilatar-se dentro de seu corpo, e ele aprecia a sua riqueza mais por esse motivo do que por todas as outras vantagens que ela possibilita. O pobre, ao contrário, tem vergonha de sua pobreza. Ou ele sente que a pobreza o coloca fora da atenção da humanidade ou que, se esta lhe dá um mínimo de atenção, não tem, entretanto, quase nenhum sentimento solidário para com a miséria e a provação de que ele padece (TMS, 50)⁴.

Dessa forma, é a vaidade, mais que tudo, que exemplifica o controle do comportamento do agente por desejos sub-rationais.

No fundo, todo indivíduo deseja ser estimado, ou seja, assegurar para si os bons sentimentos e a disposição favorável daqueles que o rodeiam. Os homens são vaidosos, mas não gostam de ser considerados – nem mesmo de imaginar-se a si próprios – como tais. Assim, espontaneamente tendem (a) a ignorar o fato de que é a vaidade que dá o ímpeto ao seu desejo de ter sucesso no mercado; e (b) a disfarçar sua motivação sub- racional com vestes racionais de um tipo ou de outro. Que o agente ansioso, intranquilo, que entrou no círculo da ambição material, se represente a si mesmo como não buscando nada além da utilidade direta e a segurança garantidas por suas aquisições não surpreende em nada. Ninguém é mais levado pela ilusão, ou seja, ninguém está mais inclinado para uma visão parcial e interessada de sua própria conduta, do que aquele que se engajou na busca daquilo que faz para ele toda a diferença no mundo. Mas o filósofo moral, treinado para observar as coisas com um distanciamento absolutamente frio, deve tentar arrancar o véu do auto-engano.

A observação de Smith, podemos notar, não era nova. Nicolas Malebranche, filósofo francês do século XVII, por exemplo, já tinha esclarecido que as pessoas geralmente estão até mais interessadas em aparecer aos olhos dos outros como ricas, cultas e poderosas do que realmente em ser. Como o autor coloca em *De la Recherche de la Verité* (1712): Tudo que nos dá uma certa ascensão sobre os outros nos tornando mais

⁴ Sobre o papel de motivos sub-rationais em Smith, ver: Winch, *Adam Smith's Politics*, esp. pp. 165-9; "Smith não faz uso do construto conhecido como "homem econômico" (p.167); Coats, "Adam Smith's conception of self-interest in economic and political affairs"; Viner, *The Role of Providence*, pp. 77-85; Bonar, *Philosophy and Political Economy*, pp. 171-5; e Lovejoy, *Reflections on Human Nature*, pp. 213-5 & pp. 258s. Sobre as origens da psicologia econômica de Smith em Hume ver: Teichgraeber III. "Free Trade" and Moral Philosophy, esp. p. 85 & pp. 97s; Skinner, *A System of Social Science*, pp. 14-5; a introdução de Rotwein a *Humes's Writings on Economics*, pp. xxxii-liii: "a paixão pelo ganho...está essencialmente na natureza de um desejo de acumular símbolos de esforço bem sucedido" (p.xiv); e Forbes, "Hume and the Scottish Enlightenment", esp. pp.99-101.

perfeitos, tal como a ciência e a virtude, ou então nos concedendo uma certa autoridade sobre eles fazendo-nos mais poderosos, tais como as honras e as riquezas, parece nos tornar até certo ponto independentes. Todos aqueles abaixo de nós nos reverenciam e nos temem; estão sempre preparados a fazer o que nos agrada para nos preservar, e não ousam nos fazer mal ou resistir aos nossos desejos... A reputação de ser rico, culto e virtuoso produz na imaginação daqueles ao nosso redor, ou daqueles que nos interessam mais diretamente, disposições que nos trazem muitas vantagens. Coloca-os prostrados aos nossos pés; excita-os em nosso favor, inspira neles todos os impulsos que tendem à preservação de nossa existência e ao aumento de nossa grandeza. Portanto, os homens preservam a sua reputação como um bem de que necessitam a fim de viver confortavelmente no mundo.⁵

A abordagem de Smith, entretanto, se diferenciava daquela de Malebranche e das de outros filósofos do século XVIII porque prestava mais atenção aos aspectos econômicos de diferentes mecanismos de aquisição de estima. Em particular ele notou como, em uma sociedade comercial, o elo entre renda e propriedade, por um lado, e respeito e aprovação, por outro, gera um incentivo poderoso, no nível do agente individual, ao esforço e à eficiência econômica. A exigência de estima, nesse contexto, conduziria os agentes a aplicarem os seus talentos e a dedicarem o melhor de seus esforços à melhoria de sua própria situação econômica em relação aos outros; e isso, como já foi visto, levaria à prosperidade em todos os campos. Como argumentarei abaixo, Smith propôs uma teoria geral da motivação humana na qual a busca de bens externos baseada na vaidade é um exemplo particular e moralmente tolerável – ainda que óbvio, vulgar e, para a maioria dos agentes, frustrante – de um gênero bem mais amplo.

O que, então, na teoria de Smith, “confere à prosperidade todo o seu ofuscante esplendor”? O que transforma a riqueza e a posse de bens externos no “objeto da inveja e compensa, na opinião da humanidade, todo aquele esforço, toda aquela ansiedade, todas aquelas mortificações a que nos devemos submeter em sua busca”? Além disso, exaurida a paixão e (talvez) atingidos alguns resultados, o que então compensa “todo aquele lazer,

⁵ Malebranche, *The Search after Truth*, (1a. ed. 1674, primeira tradução inglesa 1694), p. 290. Já em sua obra *Lectures on Rhetoric*, Smith observou: “Tal é o temperamento dos homens, que estamos mais dispostos a rir dos infortúnios de nossos inferiores do a que nos solidarizar com eles (p. 124). Cf. Lucrécio, *De rerum natura*, Livro V 11.1114-6: “pois, para a maioria deles, por mais fortes que sejam por natureza, por mais belos que sejam seus corpos, os homens seguem a liderança dos mais ricos”. Três cópias das obras de Lucrécio foram encontradas na biblioteca de Adam Smith: ver J. Bonar, *A Catalogue of the Library of Adam Smith*, e H. Mizuta, *Adam’s Smith Library*.

toda aquela tranqüilidade, toda aquela segurança despreocupada, que foram para sempre confiscadas pela aquisição”? (TMS, 51).

A resposta, de acordo com Smith, é a seguinte: Provavelmente não há paixão mais poderosa, entre as que derivam da imaginação, do que o desejo de comandar a afeição, o respeito e a admiração de outros homens. Inversamente, nada parece ser mais temido do que a indiferença e o escárnio daqueles entre os quais crescemos e fomos educados. Temos uma necessidade profundamente enraizada de pensar bem de nós mesmos e de acreditar que somos estimados por aqueles cuja opinião tem algum peso para nós. Precisamos, pelo menos de tempos em tempos, “escorar nosso vacilante julgamento no julgamento da humanidade” (Enquiry: 2ºE, 276), ou seja, confirmar nossa própria auto-estima através de alguma indicação de que somos estimados por aqueles que não são tão parciais para conosco como nós mesmos.

E mesmo que “ser ignorado e ser desaprovado sejam coisas inteiramente diferentes”, Smith argumenta, “todavia, à medida que a obscuridade nos cobre e priva da luz da honra e da aprovação, sentir que somos ignorados necessariamente abala a esperança mais agradável, e desaponta o desejo mais ardente da natureza humana” (TMS, 51). Quando lutam pelo sucesso no mercado, os agentes estão na verdade tentando contornar e parcialmente extinguir a paixão mais potente e entranhada da imaginação: Desejamos tanto ser respeitáveis quanto ser respeitados. Tememos tanto ser desprezíveis quanto ser condenados. Mas, chegando a este mundo, logo descobrimos que a sabedoria e a virtude não são de forma alguma os únicos objetos do respeito; e nem o vício e a tolice são os únicos objetos do desprezo. Frequentemente vemos as respeitadas atenções do mundo mais diretamente voltadas para os ricos e os grandes do que para os sábios e os virtuosos. Vemos frequentemente os vícios e as tolices dos poderosos serem muito menos desprezadas do que a pobreza e a fragilidade dos inocentes. Merecer, obter e desfrutar o respeito e a admiração da humanidade são os grandes objetos da ambição e da emulação. Duas vias diferentes se apresentam para nós, ambas levando à conquista desse objeto tão desejado; uma, pelo estudo da sabedoria e pela prática da virtude; outra, pela aquisição de riqueza e grandeza. Dois personagens diferentes se apresentam à nossa emulação; o primeiro tem uma ambição orgulhosa e uma avidez ostentatória; o segundo tem uma humilde modéstia e uma justiça equitativa... São principalmente os sábios e virtuosos, um grupo selecionado, embora pequeno, eu receio, os verdadeiros e constantes admiradores da sabedoria e da virtude. A grande massa da humanidade é feita dos admiradores e

adoradores da riqueza e da grandeza e, o que pode parecer mais extraordinário, com muita frequência, são admiradores e adoradores desinteressados. (TMS, 62).

Assim, para melhorar sua condição e elevar-se acima da multidão, de modo a assegurar a sua estima, o agente persegue os objetos estimados pela multidão e, assim, se identifica com ela. Ele busca riqueza (ou poder), vendo que a riqueza é o que todos respeitam e admiram, e que o rico é aquele com o qual todos tendem a simpatizar: “Tendo mesmo grau de mérito, é difícil haver alguém que não respeite mais os ricos e grandes do que os pobres e humildes” (TMS, 62). Não é difícil ver por que Smith se referiu a “um aumento da fortuna” como o meio mais “óbvio” e “vulgar” de melhorar a nossa condição.

Isso também explicaria por que tendemos, mais ou menos inconscientemente e não apenas no sentido literal, a “ostentar nossas riquezas e esconder nossa pobreza” (TMS, 50). “Para a maioria dos ricos, o grande desfrute da riqueza consiste na ostentação das riquezas, o que aos seus olhos nunca é tão completo como quando eles parecem possuir as marcas decisivas de opulência que ninguém mais consegue ter”. (WN, 190). Da mesma forma, isso ajuda a entender por que resignar-se a um emprego medíocre tende a ser muito mais difícil se tiver que ser em nossa própria cidade natal, sob os olhos daqueles cuja opinião conta mais. Enquanto permanece em sua terra natal, continua argumentando Smith, “um homem de baixa condição” ainda deve agir sob a restrição do “que chamamos de um caráter a perder”:

Mas assim que chega a uma cidade maior, ele afunda na obscuridade e nas sombras. Sua conduta não é observada nem notada por ninguém, e portanto é provável que ele próprio a negligencie, abandonando-se a toda sorte de devassidão e vícios. Nunca ele consegue tanto emergir dessa obscuridade, e nunca sua conduta atrai tanto a atenção da sociedade respeitável, como quando se torna membro de uma pequena seita religiosa (WN, 795).

Como as citações anteriores provavelmente deixam claro, os dois princípios capitais subjacentes à consideração que Smith faz do comportamento comum são o desejo de estima e o medo da desaprovação.

A Natureza, quando formou o homem para a sociedade, dotou-o de um desejo original de agradar, e de uma natural aversão a ofender

seus irmãos. Ensinou-lhe a sentir prazer quando a consideração destes é favorável e sofrimento quando ela é desfavorável. Tornou a aprovação de seu semelhante, em si mesma, a coisa mais agradável e gratificante; e a desaprovação a coisa mais mortificante e ofensiva (TMS, 116).

Isso, devemos notar, corresponde rigorosamente às considerações feitas por Hume no Tratado, enfatizando a noção de que “não podemos formar um desejo que não se refira à sociedade”: Sejam quais forem as paixões que nos movem: orgulho, ambição, avareza, curiosidade, vingança ou cobiça, o princípio animador ou a alma de todas elas é a simpatia; nem essas paixões teriam alguma força se nos abstraíssemos completamente dos pensamentos e sentimentos dos outros. Se todas as forças e elementos da natureza conspirarem para servir e obedecer a um único homem: Se o sol nascer e se puser ao seu comando: Se o mar e os rios fluírem conforme sua vontade... Ele ainda se sentirá arrasado até que tenha pelo menos uma pessoa com quem possa partilhar a sua felicidade, e de cuja estima e amizade ele possa usufruir. (THN, 363)⁶. As mentes dos homens são espelhos umas para as outras, não só porque refletem as emoções umas das outras, mas também porque esses raios de paixão, sentimentos e opiniões, podem ser muitas vezes reverberados e podem perder-se aos poucos de modo imperceptível. Assim o prazer que um homem rico deriva de suas posses, sendo lançado sobre o observador, causa um prazer e uma estima; por sua vez esse sentimento, sendo percebido e angariando simpatia, aumenta o prazer daquele que possui; e sendo mais uma vez refletido, torna-se um novo fundamento para o prazer e a estima do observador. (THN, 365).

Enquanto segundo a doutrina utilitária convencional como se sabe, “a natureza colocou a humanidade sob o governo de dois mestres soberanos, o prazer e a dor”⁷, na visão de Smith e de Hume, não é a utilidade ou o prazer, mas sim a imaginação, ou seja, a simpatia e a estima, que foram dotadas de poderes soberanos sobre o homem. “A vaidade” – e não o “estômago” – governa a humanidade. Como coloca claramente Smith: “Não é o ócio ou o prazer, mas sempre a honra, de um tipo ou de outro, embora freqüentemente uma honra muito distorcida, que o homem ambicioso realmente busca” (TSM, 65). E como ele também enfatizaria, a vaidade não deve ser condenada *tout court*. A auto-estima pode ser

⁶ Cf. Aristóteles, *Ética a Nicômano* 1155a4-8. “Pois ninguém escolheria viver sem amigos, embora tivesse todos os outros bens: considera-se que até mesmo os ricos que estão no poder e em posição de comando são os que mais precisam de amigos. (p.192).

⁷ Bentham, *Introduction to the Principles of Morals and Legislation*, (1789), p. 11.

um virtuoso motivo de ação; e “o amor pela fama justa, pela verdadeira glória, mesmo por si própria e independente de qualquer vantagem que possamos derivar dela, não é desonroso nem mesmo para o sábio” (TMS, 117). Nas palavras de Hume: “Amar a glória de feitos virtuosos é uma prova concreta do amor pela virtude” (E, 86).

A tarefa da educação – e particularmente da “educação doméstica” (TMS, 222) – é dirigir a vaidade, tanto quanto possível, para objetos adequados de estima e admiração, ou seja, para objetivos e atividades que são louváveis (por exemplo, a benevolência ou manter a cabeça fria “em meio à turbulência e a desordem da dissensão”), em oposição àqueles que, embora altamente considerados e idolatrados pelo povo, estão longe de ser admiráveis (por exemplo, a ostentação de “frívolos ornamentos de vestuário e objetos” ou “as frívolas realizações do comportamento comum”). Segue desse raciocínio que, qualquer que seja o veredicto dos mercados ou da grande multidão humana, para um homem realmente sábio, a aprovação judiciosa e equilibrada de um único homem sábio proporciona mais satisfação sincera do que todos os aplausos ruidosos de dez mil admiradores ignorantes embora entusiasmados (TSM, 253).

Portanto, não há nenhuma razão necessária para que a riqueza – a posse de bens externos – deva ser isolada como o objeto capaz de transformar aquele que a possui em um agente respeitável ou admirável. O próprio Smith, alinhado com a tradição socrática e humanista na filosofia moral, via nisso “a corrupção de nossos sentimentos morais”. E isso não só porque ele considerava a virtude e a sabedoria mais dignas de honra do que os “meros adornos da utilidade frívola” adorados pela “grande massa da humanidade”, mas também porque ele se sentia visivelmente pouco à vontade diante da possibilidade de que

um estranho à natureza humana que visse a indiferença dos homens com relação à miséria de seus inferiores, e o pesar e a indignação que sentem pelos infortúnios e sofrimentos dos que estão acima deles, tenderia a imaginar que o sofrimento deve ser mais agonizante, e as convulsões da morte mais terríveis, para as pessoas das castas mais altas do que para aqueles de posição mais humilde (TMS, 52).

O desejo, é verdade, gera e deseabilidade, ou seja, uma opinião altamente favorável sobre a coisa desejada. A multidão de Smith tem uma forte “disposição para admirar, e conseqüentemente para imitar, os ricos e poderosos” (TMS, 64). Mas o desejado

(por exemplo, a admiração resultante de bens externos) não se deve transformar na causa do desejável e nem se confundir com ele; não se deveria permitir que o desejado determinasse nossas crenças e nossos julgamentos de valor. Devemos lutar por uma consideração imparcial e objetiva das coisas que determinam a nossa estima e a nossa aversão. Se não conseguirmos, provavelmente seremos vítimas de um raciocínio moral deficiente e cairemos, talvez sem nos darmos conta, em uma das fontes mais comuns de engano moral.

Além disso, dado que os bens externos buscados pelos agentes são na realidade “bens posicionais” – e por isso são necessariamente raros e perdem o seu “ofuscante esplendor” assim que forem possuídos por muitos⁸ – a maioria dos competidores terá incorrido em auto-engano quando antecipou que a riqueza finalmente traria para si a distinção e o prestígio dos poucos invejados. De fato, a maioria dos homens, como nota Smith na *Riqueza das Nações*, tem uma “presunção absurda” e injustificável acerca de próprias habilidades e probabilidades de sucesso na vida (WN, 124); ou, como coloca Hume: “Os homens têm, em geral, uma propensão muito maior para superestimar do que para subestimar a si mesmos, não obstante a opinião de Aristóteles” (2a. E, 264).

Não obstante, pelo menos as conseqüências não intencionais desse sistema de ilusões e frustrações felizmente contribuiriam para o melhor. Em uma manobra argumentativa típica do século XVIII, Smith acaba virando a mesa e argumentando que se “a natureza é sempre forte demais para o princípio” (Hume), ela é no entanto forte demais também para a miopia comum e para a falta de princípios do homem. A “natureza” entra em cena para enganar o homem, chegando até o ponto de resgatá-lo de sua própria tolice e estupidez. Tudo somado, argumenta ele, atingindo agora o topos característico da *Riqueza das Nações*: É bom que a natureza se nos imponha dessa maneira. É essa ilusão que levanta e mantém em contínuo movimento a indústria da humanidade. É isso que em primeiro lugar nos fez cultivar a terra, construir casas, fundar cidades e nações, e inventar e melhorar todas as ciências e artes, que enobrecem e embelezam a vida humana, que transformaram inteiramente a face da terra, que transformaram em férteis planícies as rudes florestas da natureza e fizeram do intransitável e estéril oceano um novo fundo de

⁸ Sobre as noções de “bens posicionais” e de “empregos posicionais” ver F. Hirsch, *Social Limits to Growth*.

subsistência e a grande via de comunicação com as diferentes nações do mundo (TMS, 183).⁹

Podemos argumentar que no mundo de Smith, assim como no de Montaigne, as pessoas lutam para ser piores do que podem.¹⁰ E não é apenas o sistema econômico que trabalha, por meio da “mão invisível”, nas costas dos participantes. Os próprios participantes individuais estão sendo levados — e num grau bastante considerável — por motivos e mecanismos de formação de crenças que atuam, por assim dizer, por detrás de suas próprias mentes.

Mesmo assim, sentimo-nos tentados a perguntar, de onde vem essa transformação de bens externos em objetos de paixão e na alavanca principal da estima e da respeitabilidade geral? O que possibilita que os bens posicionais se tornem a fonte de “honra” e aprovação espontânea, e que o agente afluyente se torne, aos olhos da maioria, o bom agente? Como explicar que o “*fureur de se distinguer*” (Rousseau) e “*pour obtenir dans l’esprit des autres une place honorable*” (Malebranche) encontre expressão na busca de ganho material particular? Será que isso está sujeito a mudar através do poder que as idéias têm de transformar a conduta humana?

O primeiro ponto a considerar na resposta dessas perguntas é o motivo pelo qual a aquisição material parece preceder outros valores, mesmo depois que as necessidades daquela “vagarosa tartaruga”, o corpo, foram adequadamente supridas. Como já se observou, quando o corpo foi satisfeito, a mente está, em princípio, livre e “apta para ir mais longe, para explorar os campos da ciência, ou passear nas regiões da imaginação, imaginar que ‘desenrolou a meada mortal’, e está buscando o seu elemento congênere”.¹¹ Mas o salto, mesmo quando tentado seriamente, acaba por revelar-se muito mais difícil do que parecia à primeira vista. Por que a posse de bens externos, e não a busca de aperfeiçoamento intelectual e excelência nas artes (bens da mente), ou a beleza física e as

⁹ Sobre esse ponto importante ver: Bonar, *Philosophy and Political Economy*, p. 172: “Os homens lutam pela riqueza em grande medida porque têm uma visão ilusória dos prazeres que se podem obter através dela, e são, dessa forma, atraídos para um curso de ação de conseqüências benéficas que não são devidas a nenhum desígnio humano”; e Winch, *Adam Smith’s Politics*, p. 91: “O ceticismo de Smith em relação aos prazeres materiais é uma característica importante dessa obra (TMS), e de modo algum está ausente na Riqueza das Nações. Além de certas “necessidades e conveniências do corpo”, Smith mantinha que a busca de benefícios materiais é em grande escala ilusória para os indivíduos envolvidos... Mas ele reconhecia que a ilusão, embora derivada de uma corrupção de nossos sentimentos morais, era importante para a sociedade porque “estimula e mantém em contínuo movimento a indústria da humanidade”.

¹⁰ Cf. “An apologie of Raymond Sebond”: “Ah, os homens, tão miseráveis e perturbados, que lutam para ser piores do que podem!” (Essays, p. 223).

¹¹ Malthus, *First Essay*, pp. 228-9. “O primeiro objeto da mente é agir como o provedor das necessidades do corpo”.

habilidades atléticas (bens do corpo) tornou-se o primeiro objeto de emulação e inveja na vida social?

“O caso”, replica Malthus no Primeiro Ensaio, “não é um caso de raciocínio, mas de experiência”. Mesmo se aceitarmos a visão de que a satisfação interna de nossas mentes em buscas intelectuais é preferível à fruição benthamiana de bens externos (e também menos destrutiva para o ambiente natural); ou ainda, que há bons motivos para concordarmos com o escravo estóico Epíteto em que “mesmo não sendo um Sócrates, deves ainda viver como alguém que deseja ser um Sócrates”, mesmo assim, pergunta Malthus, “como devo comunicar isso a uma pessoa que raramente sentiu um prazer intelectual? Seria a mesma coisa que tentar explicar a natureza e a beleza das cores para um cego”. Não se pode querer genuinamente exceto aquelas coisas que de alguma forma já são conhecidas.

De fato, o Reverendo Malthus, o cura de Albury (Surrey), parece falar aqui baseado em sua própria experiência profissional, e claramente assume uma visão muito menos confiante sobre a questão do que a de seu antigo mentor, Paley, o qual não tinha dúvidas de que poderia desfazer o encanto dos prazeres dos sentidos demonstrando o seu caráter transitório e enganoso em contraste com os prazeres do intelecto. “Mesmo eu sendo sempre tão laborioso, paciente e claro, e tendo repetidas oportunidades de admoestações”, relatava Malthus, “qualquer progresso real na direção da realização de meu propósito parece absolutamente impossível”: Tudo o que posso dizer é que os melhores e mais sábios de todas as épocas concordaram em dar a sua preferência, com muita intensidade, aos prazeres do intelecto: e que a minha própria experiência confirmou inteiramente o caráter verdadeiro de suas decisões; que eu descobri que os prazeres sensuais são vãos, transitórios e continuamente acompanhados de tédio e de repulsa, ao passo que os prazeres intelectuais sempre me pareceram novos e joviais, preenchendo satisfatoriamente todas as minhas horas, dando um novo sabor à vida, e difundindo uma serenidade duradoura em minha mente. Se ele acredita em mim só pode ser por causa do respeito e da veneração de minha autoridade; é credulidade, não convicção. Eu não disse nada, e nada se pode dizer que produza uma convicção real. O caso não é de raciocínio, mas de experiência.¹²

¹² Malthus, First Essay, pp. 261-2. Cf. Paley, Principles, p. 23: “a felicidade não consiste nos prazeres dos sentidos”, ou seja, “a gratificação animal de comer, beber, e aquela pela qual a espécie é continuada”. Ver também Epíteto, The Encheiridion, vol. 2, p. 535.

O princípio subjacente ao raciocínio de Malthus sobre o que foi mais recentemente chamado de “obscurantismo do prazer”,¹³ é o mesmo trazido por Hume em sua discussão da influência da imaginação sobre as paixões no Livro II do Tratado, ou seja, a noção de acordo com a qual “todo prazer que conhecemos nos afeta mais do que qualquer outro que sabemos ser superior, mas de cuja natureza somos totalmente ignorantes” (THN, 424).

Esse fator – ou seja, a forte tendência a deixarmos que a memória do passado, que os prazeres já experimentados, determinem nossos julgamentos de valor e nossa conduta atuais – é sem dúvida uma das maiores fontes de inércia no comportamento humano e de estabilidade nas relações sócio-econômicas. Auxilia no entendimento do motivo pelo qual, por exemplo, “um bem trivial pode, em certas circunstâncias, produzir um desejo superior ao que nasce do prazer maior e mais valioso” (THN, 416). E talvez seja interessante notar como, quase dois séculos mais tarde, a sua importância para o entendimento da mente em funcionamento seria enfatizada nos termos mais enérgicos pelo pai da psicanálise: “Qualquer pessoa que entenda a mente humana sabe que não há praticamente nada mais difícil para o homem do que renunciar a um prazer já experimentado”.¹⁴ Além disso, é pela ação desse princípio que o “obscurantismo do prazer” retratado por Malthus tende a se perpetuar, enquanto admoestações como as de Paley e de tantos outros na história da ética e da economia provavelmente continuarão sendo palavras jogadas ao vento.

À luz desse fator podemos também entender por que a redução da jornada de trabalho não levou, como Marx antecipara de forma bastante ingênua, a “atividades mais elevadas” (por exemplo, a apreciação de Platão e Goethe), durante o “tempo livre” agora disponível para os trabalhadores. Aqui a falácia nasce diretamente da suposição injustificada de que a visão aristotélica – “quando as necessidades prementes são

¹³ A expressão “obscurantismo do prazer” é de R. Barthes, *The Pleasure of the Text*, p. 46: “Um em cada dois franceses, ao que parece, não lê: metade da França é privada – se priva do prazer do texto... Seria melhor escrever a rude, estúpida e trágica história de todos os prazeres a que as sociedades fazem objeção ou renunciam: há um obscurantismo do prazer.” Cf. Nietzsche, *The Gay Science*, par. 328-9, pp. 258-60; e Russel, *The Conquest of Happiness*, p. 53: “Parece que os homens e as mulheres se tornaram incapazes de usufruir dos prazeres mais intelectuais. Não é só o trabalho que é envenenado pela filosofia da competição; o lazer é envenenado na mesma proporção”.

¹⁴ S. Freud, “Creative writers and day-dreaming” (1907), p. 145. Cf. sobre esse ponto: Tucídides, o discurso funerário de “Péricles”: ... “não se sente tristeza diante da perda do que nunca foi experimentado, mas diante da privação de alegrias que a longa experiência tornou familiares” (44-5); Sêneca, “Peace of Mind”: “...descobrirei que aqueles para os quais a Fortuna nunca sorriu são mais felizes do que aqueles que ela abandonou” (*Minor Dialogues*, p. 267) e Spinoza, *Ethics*, p. 134: “não depende do poder livre da mente lembrar ou esquecer algo conforme sua vontade”. Sobre a assim chamada “descoberta do inconsciente” feita por Freud, ver I. Dilman, *Freud and the Mind*.

satisfeitas, o homem se volta para as gerais e mais elevadas”¹⁵ – se aplicaria *ipso facto* à generalidade dos homens e mulheres nas modernas sociedades industriais. Também podemos lembrar aqui a semelhança entre a imagem marxista do “homem socialista” no “reino da liberdade” e a convicção godwiniana de que, como se isso fosse uma coisa natural, “quanto mais os homens se elevam acima da pobreza e de uma vida de expedientes, tanto mais a decência prevalecerá em sua conduta, e a sobriedade em seus sentimentos”.¹⁶

No entanto, se Smith está correto ao dizer que o prazer e a tranqüilidade garantidos pelos bens externos são apenas os supostos motivos que levam os homens à uma vida de intensa competição por dinheiro, e que a vaidade é de fato a paixão que os faz agir assim, ainda é preciso perguntar como é possível que a posse de bens materiais possa tornar-se a causa de sentimentos como a vaidade e o seu oposto, a inveja, na multidão. O argumento de Malthus pode muito bem explicar o motivo básico pelo qual a posse de bens externos é o principal objeto de emulação e desejo na vida social — o prazer e o valor de outros bens, e especialmente dos mais refinados bens da mente, são em grande parte herméticos (ou insípidos) para a grande maioria dos agentes. Mas esse argumento não explica o motivo pelo qual isso acontece em primeiro lugar. Que tipo de relação existe entre um agente e seus bens externos que de algum modo lhe possibilita aumentar a sua auto-estima e faz surgir nele o orgulho e no observador a admiração?

No livro II de seu Tratado, e em especial na segunda parte de sua pouco conhecida “Dissertação sobre as paixões” (1757), Hume lidou com essa questão e tentou respondê-la: Toda qualidade valiosa da mente, seja da imaginação, do julgamento, da memória ou da disposição; perspicácia, bom senso, erudição, coragem, justiça, integridade; todas essas qualidades são causas de orgulho; e seus opostos são causas de humilhação. Essas paixões não estão confinadas à mente, mas estendem sua visão também para o corpo. Um homem pode ter orgulho de sua beleza, força, agilidade, bela aparência, elegância ao dançar, montar e lutar esgrima, e de sua destreza em qualquer trabalho manual. Mas isso não é tudo. As paixões, estendendo para mais longe seu olhar, compreendem quaisquer objetos que estejam minimamente relacionados a nós. Nosso país, nossa família, nossos filhos,

¹⁵ Ver a Metafísica de Aristóteles, 982b. Hegel já simpatizara muito com essa visão e se referiu a essa passagem de Aristóteles pelo menos três vezes: *Philosophy of Nature*, vol. 1, p. 194; *Philosophy of History*, p. 80; e *History of Philosophy*, p. 135. Ver também G. Duncan, *Marx and Mill*, pp. 185-6; e Arendt, *The Human Condition*, p. 132-5.

¹⁶ W. Godwin, *Thoughts Occasioned by the Perusal of Dr. Parr’s Spital Sermon*, p. 73.

nossas relações, riquezas, casas, jardins, cavalos, cachorros, roupas; qualquer uma dessas coisas pode ser uma causa de orgulho ou de humilhação (THN, 279).

Esses são hábitos mentais inteiramente comuns. E a mente humana está tão acostumada a eles que tende a cair na ilusão de que são óbvios ou conhecidos simplesmente porque são familiares e, como no caso da noção de causalidade, estamos habituados a eles.

Fundamos a vaidade em casas, jardins, carruagens e outros objetos externos, assim como no mérito e nas realizações pessoais; e embora essas vantagens externas estejam muito distantes do que é o pensamento de uma pessoa, influenciam de forma considerável até mesmo uma paixão, que se dirige àquilo como seu principal objeto (THN, 303).

Mas o que garante que isso possa acontecer, que os objetos externos possam impulsionar a auto-estima de alguém e assegurar a boa vontade de muitos de modo bastante desinteressado?

A chave para esse enigma, sugere Hume, deve ser encontrada na relação de propriedade — um mecanismo associativo ou um hábito mental de formação de crenças essencialmente não-racional: Isso acontece quando objetos externos adquirem qualquer relação particular conosco, e são associados ou ligados a nós. Um belo peixe no oceano, um animal bem proporcionado numa floresta e, na verdade, qualquer coisa que não nos pertença e nem esteja relacionada conosco não tem como influenciar a nossa vaidade, sejam quais forem as extraordinárias qualidades de que possa ser dotada, seja qual for o grau de surpresa e admiração que possa naturalmente ocasionar. Ela deve de alguma forma estar associada conosco para tocar o nosso orgulho. Sua idéia deve pairar, de algum modo, sobre a de nós mesmos, e a transição de uma para a outra pode ser fácil e natural.¹⁷

A característica particular da relação de propriedade é que ela aproxima tanto o agente e o bem externo que permite uma superposição entre o eu do proprietário e o objeto

¹⁷ Hume, “*A dissertation on the passions*”, pp. 188-9). Essa passagem, e na verdade a “Dissertação” comum um todo, é, em sua maior parte, uma cópia idêntica de partes do Livro II do THN: na citação feita aqui, por exemplo, fora mudanças de pontuação, ele substituiu “um animal bem proporcionado numa floresta” por um “animal num deserto”) cf. THN, 303-4). Mas na “Dissertação” (publicada pela primeira vez em 1757 como uma das *Four Dissertations* que complementavam os dois Enquiries), Hume acrescentou uma nota importante (p. 486) sobre a relação de propriedade como “a relação que tem a maior influência sobre essas paixões [ou seja, o orgulho e a vaidade]”, e que não aparece no THN.

que lhe é de direito. “A imaginação passa fácil e naturalmente da consideração de um campo para a de uma pessoa à qual ele pertence”; “a menção da propriedade naturalmente conduz nosso pensamento para o proprietário, e a do proprietário para a propriedade” (THN, 310); e essa suave transição confere plausibilidade aos sentimentos de orgulho e auto-estima por causa dos bens externos possuídos. “A propriedade, portanto”, conclui Hume, “é uma espécie de causação”: “Ela permite que a pessoa produza alterações no objeto, e suponha que a sua condição é melhorada ou alterada por ele. É de fato a relação mais interessante de todas e ocorre à mente com muita frequência”.¹⁸

Além disso, podemos ainda acrescentar que as propabilidades de eliminar totalmente essa “espécie de causação” firmemente enraizada são talvez tão grandes quanto as probabilidades de realmente dissuadir os agentes do preconceito da imaginação com respeito ao valor de tipos distintos de prazer, a fim de desfazer aquele “obscurantismo do prazer” que os filósofos morais observaram e condenaram com graus variáveis de veemência – mas com pouco ou nenhum sucesso – desde os dias de Sócrates e Crítias, Lucrécio e Mêmio, Sêneca e Nero. Porém, não parece insensata a expectativa de que uma maior consciência dessa peculiar “espécie de causação”, e do preconceito da imaginação que a acompanha, pelo qual “nós naturalmente estimamos e respeitamos os ricos, mesmo antes de descobrirmos neles alguma disposição favorável para conosco” (THN, 361), possa ajudar a coibir pelo menos algumas das tentativas mais aberrantes de contrabandear alegações de bondade intelectual ou moral que não derivam de nada além do exercício do poder político ou da propriedade de bens posicionais.

Como observou Hume (e também Smith),

há muito poucas pessoas satisfeitas com sua própria personalidade, ou gênio, ou fortuna, que não têm o desejo de se mostrar para o mundo e de granjear o amor e a aprovação da humanidade. É evidente que as mesmas qualidades e circunstâncias que são causas de orgulho e auto-estima são também causas de vaidade ou do desejo de reputação; e que sempre exibimos aquelas particularidades com as quais em nós mesmos estamos mais satisfeitos (THN, 331-2).

¹⁸ Hume, “A dissertation on the passions”, p. 486.

Não há nenhuma razão necessária ou inescapável, é bem verdade, pela qual “a fortuna” – em oposição ao “caráter” e ao “gênio” – deva ser a moeda corrente com que se administra o jogo de aquisição de estima. Mas imaginar que o socialismo (ou seja, a abolição da propriedade privada, dos meios de produção), ou qualquer tipo de lance filosófico ou político acarretará, em si mesmo, a abolição da relação humeana de propriedade com referência aos bens externos é, de acordo com essa visão, apenas mais uma ilusão confortável originada da superestimação da área da racionalidade nas operações da mente humana.

O desfecho da discussão acima é que o problema da autonomia individual merece uma consideração mais cuidadosa. O “tempo livre” exigido por Marx – “economia de tempo, a isso se reduz toda economia no final das contas”¹⁹ – é um importante objetivo social. Mas de modo algum é a palavra final sobre essa questão. Pois, como tentei argumentar, nenhuma quantidade de “liberdade para fazer” ou de oportunidade para “uma vida melhor” trará maior autonomia se não estiver acompanhada da busca do auto-conhecimento (do conhecimento das coisas que governam nossa estima e aprovação) e auto-determinação (viver à altura de nossas visões e opiniões).

O processo de formação de crenças – como enfatizaram Hume, Smith e Malthus – está em si mesmo sujeito a poderosas tendências sub-rationais. A relação entre nossas crenças conscientes e nossa conduta prática tende a ser bem menos direta do que poderia parecer à primeira vista. Se os “céticos esclarecidos” estão certos, a tarefa de revisar e mudar efetivamente os nossos hábitos de formação de crenças acaba por se revelar muito mais difícil e, quando bem sucedida, difícil de fixar, do que muitos teóricos sociais nos fizeram pensar. E, como Keynes, entre outros, apontou, nossas piores dificuldades muitas vezes começam precisamente quando podemos fazer o que desejamos: “Para aqueles que suam pelo seu pão de cada dia, a ociosidade é um doce muito desejado – até o momento em que a conquistam.”²⁰

Marshall certa vez sugeriu que embora um governo pudesse mandar que se imprimisse uma boa edição das obras de Shakespeare, ele não poderia conseguir que ela fosse escrita.²¹ Podemos agora acrescentar que esse governo também não conseguiria que a obra fosse lida e apreciada pelo povo: pois embora haja muita coisa que o governo pode

¹⁹ Marx, *Grundrisse*, p. 173: “Quanto menos tempo a sociedade exigir para a produção de trigo, gado, etc., mais tempo ela ganha para outras produções, materiais ou mentais. Exatamente como no caso de um indivíduo, a multiplicidade de seu desenvolvimento, a sua fruição e a sua atividade dependem da economia de tempo. Economia de tempo, a isso se reduz toda economia no final das contas”.

²⁰ Keynes, *Collected Writings*, vol. 9, p. 327.

²¹ Ver Marshall, *Memorials*, p. 339.

fazer para melhorar a educação popular e ajudar na diminuição do incalculável desperdício devido ao “obscurantismo do prazer” descrito por Malthus, está além de seu poder eliminar por decreto os hábitos mentais que parecem estar firmemente enraizados no maquinário de nossas propensões e emoções sub-rationais.

A alfabetização e a educação escolar convencional – o “ensino do alfabeto para todo o povo” que Carlyle exigia em *Chartism*²² – possibilitou a leitura para grande maioria de homens e mulheres, incluindo grande parte do Terceiro Mundo. Mas isso também trouxe à luz o fato de que “ensinar todos os homens a ler” não basta de modo algum para capacitar as pessoas a apreciarem a literatura e as artes em seu “tempo livre”. Pois elas podem muito bem escolher as trivialidades de que fala Bentham (ou o que se chama de “lama e lixo” da moderna cultura de massa), relegando as “artes e ciências da música e da poesia” de que fala Mill ao esquecimento, intocadas e desconhecidas.

Assim como as comunidades primitivas devem ter sofrido com o frio e a hipotermia nos lugares onde agora existem minas de carvão, podemos argumentar que passamos necessidades e vivemos uma vida longa e aconchegante (mas ainda bruta), e destruímos nosso ambiente natural mais do que seria necessário se as coisas fossem de outro modo, porque somos incapazes de dedicar nossas capacidades espirituais e estéticas a uma boa causa. “Nossa era pode falar sobre economia, mas na verdade é perdulária: desperdiça a coisa mais preciosa que há, o espírito.”²³ Um século e meio após essa afirmação, o ideal milliano de um estado estacionário ainda parece um “grito lírico em meio ao mundo dos negócios”.

Portanto, se é verdade, por um lado, que (a) a educação moral e estética ainda é muito necessária, a fim de aumentar a capacidade dos homens de aproveitar ao máximo os recursos ambientais e culturais existentes; no entanto parece igualmente verdadeiro, por outro lado, que (b) somente o agente individual sabe quais são as suas necessidades e assim não há meio de uma autoridade externa impor a apreciação da “grande arte” ou suprimir a demanda de “lama e lixo”. Enquanto o vulgar *laissez-faire* econômico dá grande ênfase a (b), mas não consegue nem mesmo discutir o problema colocado por (a), os experimentos socialistas no século XX tenderam a dar algum escopo à implementação de (a) e a demonstrar os perigos de se ignorar (b), ou seja, o fato de não haver uma “ditadura sobre as

²² Ver Carlyle, *Selected Writings*, pp. 222-6.

²³ Nietzsche, *Daybreak*, par. 179, p. 108. Cf. Bentham, *Rationale of Reward in Works*, vol. 2, p. 253: “Preconceitos à parte, o jogo das trivialidades tem o mesmo valor das artes e ciências da música e da poesia. Se o jogo da trivialidades fornece mais prazer, tem mais valor que qualquer uma das duas”; e Mill, *CW* 10, 113-4. Sobre a noção de capacidades ver Sen. “Rights and capabilities” e “Goods and people”. E sobre a impotência dos governos em provocar certos estados sociais, ver Elster, *Sour Grapes*, pp. 86s.

necessidades” ou capacidades impostas. Os problemas da iniciativa econômica e da utilização eficiente de recursos existentes só podem ser genuinamente resolvidos de baixo para cima.