

Racionalidade e Normas Sociais

Jon Elster

Uma das controvérsias mais persistentes no interior das ciências sociais é a que opõe duas linhas de pensamento associadas respectivamente a Adam Smith e Emile Durkheim: de um lado, a do *homo economicus*; de outro, a do *homo sociologicus*. Enquanto o *homo economicus* é guiado pela racionalidade instrumental, o comportamento do *homo sociologicus* é ditado pelas normas sociais; o primeiro é "puxado" pela perspectiva de recompensas futuras e o segundo é "empurrado" por forças quase inerciais (Gambetta, 1987). O primeiro adapta-se à mudança de circunstâncias e está sempre à espera de melhorias; o segundo é insensível às condições do momento e adere ao comportamento prescrito, mesmo quando estão disponíveis outras opções aparentemente melhores. Um pode ser caricaturado como um átomo fechado e não social; o outro como um brinquedo incoerente das forças sociais. Neste artigo procuro caracterizar mais extensamente esse contraste, discutindo as tentativas de reduzir a ação orientada por normas a algum tipo de comportamento otimizador (1).

A ação racional refere-se a resultados. A racionalidade diz que se você deseja atingir Y, deve fazer X. Eu defino, ao contrário, as normas sociais pelo seu caráter de *não serem orientadas por resultados*. As normas sociais mais simples são do tipo "faça X ou não faça X". Normas mais complexas dizem que se você deseja fazer Y, então deve fazer X, ou que, se outros fizerem Y, você deve fazer X. Normas mais complexas ainda poderiam mandar fazer X, se for bom que todos façam X. 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.

Para que as normas sejam sociais, elas devem ser compartilhadas e em parte garantidas pela aprovação ou desaprovação de outros. Elas são também mantidas pelos sentimentos de embaraço, ansiedade, culpa e vergonha diante da possibilidade de sua violação. Ao obedecer a uma norma, pode-se também ser movido por emoções positivas, como a raiva e a indignação. Djilas (1958, p. 107) descreve o sentimento de uma pessoa que obedecia a normas de vingança em Montenegro como sendo o da "mais selvagem e mais doce embriaguês". As normas sociais detêm tamanho controle psicológico em virtude das fortes emoções que podem desencadear.

Essa afirmação inicial exagera de certo modo o caráter mecânico e irrefletido do comportamento orientado por normas. Na realidade, elas deixam bastante espaço para a escolha, a interpretação e a manipulação. É por essa razão que os atores desenvolvem normas para atingir seus objetivos. Há, no entanto, limites a essa flexibilidade, caso contrário não haveria o que manipular.

Devem-se distinguir as normas sociais de uma série de outros fenômenos afins. Primeiro, elas diferem das normas morais, na medida em que algumas dessas são consequenciais, como as que derivam da ética utilitarista. Segundo, as normas sociais diferem das normas legais. A obrigatoriedade destas é imposta por especialistas que agem na defesa de seus interesses: perderiam o emprego se não o fizessem. Por contraste, a obrigatoriedade das normas sociais é imposta pela comunidade, e nem sempre decorre do interesse. Terceiro, as normas sociais são mais do que equilíbrios de forças obtidos por acordo, pois nem sempre servem a um propósito socialmente útil. Quarto, elas diferem de normas privadas, que são regras assumidas e construídas pelas pessoas para superar a fraqueza da vontade (Ainslie, 1982, 1984 e 1986). As normas privadas, como as normas sociais, não são orientadas por resultados e são mantidas por sentimentos de ansiedade e culpa; mas, ao contrário das segundas, não dependem da aprovação ou desaprovação de outros porque não são necessariamente compartilhadas. Finalmente, o comportamento guiado por normas deve ser distinguido dos hábitos e das neuroses compulsivas. Ao contrário das normas sociais, os hábitos são privados; ao contrário das normas privadas, sua violação não gera auto-recriminação ou culpa; ao contrário das neuroses e normas privadas, não são compulsivos. Em oposição às normas sociais, as neuroses compulsivas, por sua vez, são altamente idiossincráticas; entretanto, o que para uma cultura parece ser uma neurose compulsiva pode ser

uma norma social estabelecida no contexto de uma outra sociedade (Fenichel, 1945, p. 586). O comportamento de vingança compulsiva é um exemplo disso (Djilas, 1958).

Para fixar essas idéias, vejamos agora alguns exemplos de normas sociais.

As normas de consumo regulam os modos de vestir, as maneiras à mesa e coisas semelhantes. Como nos mostrou Proust em seu primoroso relato do estilo de vida em Guernantes, a conformidade com essas normas pode ser muito importante para as pessoas, embora, na verdade, nada de substancial esteja em questão. Pierre Bourdieu (1979) ampliou a noção dessas normas para incluir o comportamento cultural: Qual a sintaxe, o vocabulário e a pronúncia que você adota? Que filmes você vê? Quais livros você lê? Que esportes você pratica? Que tipo de mobília você compra?

As *normas sobre o comportamento "antinatural"* incluem regras contra o incesto, o canibalismo, a homossexualidade e a sodomia. A regra que interdita o canibalismo permite, porém, exceções em casos de força maior (Edgerton, 1985, p. 51). A tendência em geral é esta: onde quer que haja uma norma, há sempre um conjunto de regras adicionais definindo as exceções legítimas. Frequentemente, essas últimas são menos explícitas que a norma principal e baseiam-se principalmente em critérios informais de avaliação e arbítrio.

As *normas que regulam o uso da moeda* tornam-se quase sempre legais, como a lei que proíbe a compra e venda de votos. Permanecem, contudo, quase sempre informais, como a norma contra comprar o lugar de outro numa fila de ônibus, ou contra pedir a ajuda do vizinho para aparar a grama do jardim em troca de dinheiro. Voltarei a esses exemplos adiante.

As *normas de reciprocidade* mandam retribuir aos favores recebidos (Gouldner, 1960). A troca de presentes é frequentemente regulada por essas normas. Pode não haver uma norma incondicional de presentear um primo no Natal, mas se este começa a me dar presentes, eu estou obrigado a retribuir-lhe.

As *normas de retribuição* mandam revidar às ofensas recebidas. As regras reguladoras da vingança costumam ser muito elaboradas (Hasluck, 1954; Boehm, 1984; Miller, no prelo). A vingança, entretanto, parece ser frequentemente contrária ao interesse próprio: "Quem não vê que a vingança exercida a partir da pura força da paixão pode ser tão avidamente perseguida que nos leva conscientemente a negligenciar toda consideração de bem-estar, interesse e segurança?" (Hume, 1751, Apêndice II).

O local de trabalho é um lugar repleto de ações orientadas por normas. Há, por exemplo, uma norma contra viver às custas de outrem e uma pressão correspondente para ganhar o próprio sustento através do trabalho (Elster, 1988). É freqüente encontrar, nos locais de trabalho, normas informais que regulam os esforços dos trabalhadores. Essas normas estabelecem os limites máximos e mínimos ao que é percebido como esforço apropriado: nem demais, nem de menos; nem "amolecer", nem "se esforçar demais" (Roethlisberger e Dickson, 1939, p. 522). Akerlof (1980) afirma que os trabalhadores antigos têm um "código de honra" que os proíbe de treinar os novos operários, contratados para tarefas iguais, em troca de salários inferiores (2).

Há muitas *normas de cooperação* orientadas por resultados. Um utilitarista, por exemplo, só cooperaria se, e apenas se, sua contribuição aumentasse a utilidade média dos integrantes do grupo. Há também normas de cooperação não orientadas por resultados. Uma delas é a que podemos chamar de "kantismo cotidiano": coopere se, e apenas se, for melhor para todos que todos cooperem do que se ninguém o fizer. Uma outra é a "norma de equidade": coopere se, e apenas se, a maioria das pessoas cooperar. Entre os fenômenos baseados nas normas de cooperação podemos citar o ato de votar (Barry, 1979) e o de pagar impostos (Laurin, 1986).

As *normas de distribuição* regulam o que se considera como uma alocação equitativa da renda ou de outros bens. A norma de igualdade é especialmente forte nas sociedades democráticas. Como escreveu Tocqueville (1969, p. 505): "A paixão pela igualdade brota de todos os recantos do coração humano, expande-se e preenche todo o espaço. Não adianta dizer às pessoas que essa rendição cega a uma paixão exclusiva compromete seus interesses mais caros; elas estão surdas". Pode-se estar mais disposto a levar, um prejuízo do que a aceitar uma distribuição considerada injusta (Kahneman, Knetsch e Thaler, 1986). O conceito que resolve o problema da barganha cooperativa, proposto por Kalai e Smorodinsky (1975), contém uma norma de distribuição equitativa (McDonald e Solow, 1981, pp. 905-6).

A partir desses exemplos, passo a considerar alguns dos argumentos levantados em defesa da tese de que as normas sociais "não são mais do que" instrumentos de otimização individual, coletiva ou genética. Antes disso, no entanto, gostaria de fazer dois breves comentários.

Primeiro, aceitar que as normas sociais são um mecanismo motivacional não é violar o individualismo metodológico. Muitos sociólogos que ressaltaram a importância das normas sociais também defenderam o holismo metodológico (por exemplo, Durkheim, 1958), mas não há conexão lógica entre essas concepções: Como as entendo aqui, as normas sociais são propensões emocionais e de comportamento dos indivíduos.

Segundo, aceitar que as normas sociais são um mecanismo motivacional não é negar a importância da escolha racional. Uma concepção eclética seria a de que algumas ações são racionais; enquanto outras são guiadas por normas. Uma formulação mais geral e mais adequada seria a de que as ações são influenciadas tanto pela racionalidade quanto pelas normas. As vezes o resultado é um compromisso entre o que a norma prescreve e o que a racionalidade dita. As pessoas que, no experimento de Kahneman, Knetsch e Thaler (1986), rejeitavam distribuições muito injustas, preferindo nada ganhar a serem exploradas por outros, aceitavam distribuições levemente seletivas. Outras vezes, a racionalidade funciona como um constrangimento sobre as normas. Muitas pessoas votam por dever cívico, a não ser que os custos se tornem muito altos. Alternativamente, as normas sociais podem funcionar como constrangimentos à racionalidade: a mais encarniçada competição no mercado pode ser acompanhada da mais estrita adesão a normas de honestidade (Coleman, 1982).

As Normas São Racionalizações do Interesse Próprio?

Será verdade, como disseram gerações anteriores de antropólogos e sociólogos, que as normas são todopoderosas e as pessoas apenas as cumprem? Ou será verdade, como afirmam gerações mais recentes, que as regras e normas são apenas a matéria-prima para a manipulação estratégica ou, talvez, para a racionalização inconsciente?

As vezes invocamos uma norma social para racionalizar um interesse pessoal. Suponhamos que minha esposa e eu estamos oferecendo um jantar para oito pessoas e que quatro já foram convidadas... discutimos se convém convidar um determinado - casal para os últimos dois lugares e discordamos por uma razão qualquer. Eu gosto da mulher e minha esposa não gosta que eu goste dela; mas não queremos declarar essas razões (talvez haja uma norma social contra fazê-lo). Ao invés disso, apelamos para normas sociais. Eu invoco a norma dizendo que já fomos convidados para jantar por aquele casal e agora é nossa vez de retribuir. Minha esposa invoca outra norma, dizendo que, como já convidamos dois homens solteiros, deveríamos chamar duas mulheres para estabelecer um equilíbrio.

Nas negociações salariais, o poder de barganha puro e simples conta muito, mas o apelo a normas sociais reconhecidas também tem sua eficácia. Há uma norma de divisão equitativa do excedente entre capital e trabalho à qual os empresários recorrem quando a firma vai mal e, os trabalhadores apelam exatamente quando ela vai bem. Há uma norma de salário igual para trabalho igual a que os trabalhadores recorrem quando ganham menos do que outros em empresas semelhantes, mas não o fazem quando ganham mais. A norma de preservação do *status* - ou de diferenças salariais - também pode ser usada com objetivos de barganha.

Os psicólogos sociais têm estudado as normas de distribuição para ver se há alguma correlação entre quem defende uma norma e quem se beneficia dela. Alguns resultados apontam para a existência de uma "norma de modestia": os que ganham muito preferem a norma de igualdade absoluta das recompensas, enquanto os que ganham pouco preferem a norma da equidade, isto é, recompensas proporcionais ao desempenho (Mikula, 1972; Kahn, Lamm e Nelson, 1977; Yaari e Bar-Hillel, 1987). Mais contundentes, porém, são as observações de que as pessoas preferem as normas distributivas que as favorecem (Deutsch, 1985, cap. II; Messick e Sentis, 1983). Essas observações correspondem a um padrão frequentemente encontrado nas discussões salariais: os grupos de baixa renda invocam uma norma de igualdade, enquanto os de alta renda defendem um pagamento conforme a produtividade.

As normas condicionais prestam-se facilmente à manipulação. Há, por exemplo, uma norma geral segundo a qual quem primeiro propõe a realização de uma coisa passa a ter uma responsabilidade especial na garantia de sua execução. Isso pode impedir que qualquer proposta chegue a ser feita, ainda que ela beneficie a todos. Um casal pode compartilhar o desejo de ter um filho e nenhum dos parceiros pode querer falar primeiro, por receio de ter de assumir a responsabilidade especial de cuidar da criança (3). O participante de um seminário que sugere um possível tópico de

discussão acaba sendo incumbido da tarefa de apresentá-lo. A delicada arte de persuadir outros a dar o primeiro passo, e de resistir a essa persuasão, fornece bons exemplos da exploração racionalmente instrumental de uma norma social.

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).

O pretense manipulador de normas também é coagido pela necessidade - isto é, a norma social - a ser consistente. Mesmo quando a norma não tem poder psicológico sobre ele, é preciso agir como se tivesse. Tendo invocado a norma de reciprocidade uma vez, eu não posso desconsiderá-la quando minha esposa a usar em outra ocasião. Um empresário pode apelar com sucesso aos trabalhadores e fazê-los compartilhar os ônus de um mau ano. Seu custo é o de que num bom ano ele tenha de partilhar os lucros. Ao fazer o apelo anterior, ele se comprometeu com a norma de divisão equitativa do excedente (Mitchell, 1986, p. 69). Os metalúrgicos suecos invocaram a norma da igualdade, nos anos 30, para conseguir a paridade salarial com os operários da indústria de construção. Mais tarde, quando se encontraram numa posição de barganha mais forte, sua invocação anterior da igualdade obrigou-os a recuar nas reivindicações (Swenson, 1989, p. 60). Por último, o manipulador é constrangido pelo fato de que o repertório de normas é limitado. Mesmo que não tenha recorrido anteriormente a normas, pode não haver uma norma que coincida precisamente com seu interesse.

Quando eu digo que a manipulação de normas pressupõe que elas tenham algum controle psicológico, ou não haveria coisa alguma para ser manipulada, não estou sugerindo que a sociedade é constituída de dois tipos de pessoas: as que acreditam nas normas e as que manipulam os crédulos. De fato, eu acredito que a maioria das normas é compartilhada pela maior parte das pessoas - tanto manipuladores quanto manipulados. Mais do que com a manipulação diretamente, estamos tratando aqui com um amálgama de crença, decepção e engano. Em qualquer momento do tempo acreditamos em muitas normas diferentes, que podem ter implicações contraditórias para a situação. Quando acontece de uma norma coincidir com interesses definidos de modo estreito, ela adquire logo uma relevância especial; se não há qualquer norma disponível para racionalizar o interesse egoísta, ou se uma norma diferente foi invocada no passado recente, ou ainda se existe outra norma que ultrapasse esta, eu posso ter de agir contra meu interesse. Minha autoimagem como uma pessoa comprometida com as normas da sociedade não me permite pegar e escolher indiscriminadamente dentre o amplo repertório de regras aquela que melhor justifica minha ação, já que eu tenho de me justificar tanto diante de mim mesmo quanto dos outros. As normas funcionam, no mínimo, como suaves constrangimentos para a ação. A existência de normas de vingança revela que, às vezes, elas podem ser bem mais do que isso.

As Normas São Obedecidas Por Interesse?

Quando normas são obedecidas, as pessoas visam a um resultado particular: querem evitar a desaprovação de outros - o que pode variar de um simples levantar de sobrelhas ao ostracismo social. Suponhamos que eu enfrente a escolha entre vingar-me do assassinato de meu irmão ou não fazer coisa alguma. O custo dessa vingança é que eu poderia me tornar alvo de um revide. No pior dos casos, o custo de nada fazer seria a rejeição de minha família ou meus amigos, que me deixariam sozinho, indefeso e exposto à destruição de outros. No melhor dos casos, eu perderia sua estima e a capacidade de atuar como agente autônomo entre eles. Uma análise de custo-benefício dirá que a vingança (ou o exílio) é a escolha racional. Generalizando, pode-se dizer que o comportamento guiado por normas é garantido pela ameaça de sanções sociais que tornam racional obedecer. Akerlof (1976) afirma, nessa linha de raciocínio, que, na Índia, é racional apegar-se ao sistema de castas, mesmo que se presuma que as "castas" são neutras.

Contestando esse argumento, pode-se observar que as normas não exigem sanções externas para serem

eficazes. Normas internalizadas são obedecidas mesmo quando sua violação não é testemunhada e exposta a sanções. A vergonha ou sua antecipação é uma sanção interna suficiente. Eu não boto o dedo no nariz quando posso ser visto pelos passageiros do trem ao lado, mesmo se estou certo de que são todos perfeitamente estranhos, que eu jamais os verei de novo e que eles não têm poder algum para me punir. Eu não jogo lixo na grama, mesmo na ausência de testemunhas. Se a punição fosse apenas um preço na etiqueta de um crime, ninguém sentiria vergonha de ser pego em flagrante. As pessoas têm um giroscópio interno que as mantém firmemente presas às normas, independentemente das reações dos outros.

Uma segunda resposta à afirmação de que as normas são obedecidas por causa das sanções aparece quando se indaga por que as pessoas condenam outras pela desobediência. O que elas ganham com isso? Uma resposta poderia ser que, se não expressassem desaprovação, elas se tornariam alvos da desaprovação de terceiros. Quando há uma norma prescrevendo uma ação, há em geral uma "metanorma" (Axelrod, 1986) condenando os que não a obedecem, talvez mesmo uma norma que condena aqueles que não censuram a desobediência de outros. Na medida em que o custo de expressar desaprovação é menor do que o custo de recebê-la por não a ter expressado, faz parte do interesse racional manifestar a desaprovação. Ora, manifestar desaprovação tem sempre um custo, qualquer que seja o comportamento; no mínimo exige energia e atenção que poderiam ser usados para outra coisa. Perdem-se muitas oportunidades de travar relações mutuamente vantajosas quando se é proibido de lidar com uma pessoa em ostracismo. Por outro lado, quando se sobe na escala das ações contrárias às normas; a partir da violação original, o custo de incorrer em desaprovação cai para zero. As pessoas geralmente não se aborrecem com outras quando estas deixam de censurar os que deixaram de condenar aqueles que não desaprovaram a violação de uma norma (4). Por conseguinte, algumas punições devem ser praticadas devido a outros motivos que não são apenas o medo de ser desaprovado.

As Normas Existem para Fomentar Interesses?

Acredito que uma reação instintiva dos economistas à afirmação de que as pessoas são motivadas por normas irracionais seria a de dizer que, num escrutínio mais cuidadoso, as normas se revelam expressões disfarçadas, muito sutis, ou simples veículos do interesse próprio. Gary Becker (1976, p. 14), por exemplo, diz que "a combinação dos pressupostos de comportamento maximizador, equilíbrio de mercado e preferências estáveis, usada de modo inflexível e inabalável (...) fornece um quadro de referências valioso para a compensação de todo o comportamento humano". Essa concepção sugere que as normas existem porque fomentam o interesse egoísta, acima e além da preocupação com sanções.

Algumas normas sociais podem ser individualmente úteis, como a que censura beber ou comer demais. Além disso, aqueles que se impuseram normas privadas sobre seu próprio comportamento podem estabelecer uma aliança entre si visando à mútua pressão: cada um, de fato, está pedindo aos outros que o puna se ele se desviar, e se preparando para punir os demais se não o censurarem. Os Alcoólicos Anônimos são o melhor exemplo dessa situação: "um integrante dos Alcoólicos Anônimos é permanentemente conscientizado, em cada reunião, de que ele tem tanto para dar quanto para receber de seus companheiros" (Kurtz, 1979, p. 215). A maioria das normas, no entanto, não se constitui de contratos sociais deste tipo.

Pode-se argumentar, ainda, que uma utilidade individual das normas é a de ajudar na economia dos custos de uma decisão. Uma regra mecânica simples de decisão pode, de modo geral e no longo prazo, ter melhores conseqüências para o indivíduo do que a busca meticulosa da solução ótima. Esse argumento, porém, confunde normas e hábitos. Estes são, de certo, úteis no sentido mencionado, mas não são impingidos por outros, nem sua violação dá origem a sentimentos de culpa ou ansiedade.

Um argumento adicional em favor da idéia de que é individualmente racional seguir normas é o de que elas emprestam credibilidade a ameaças das quais, de outra maneira, se teria desconfiança. É como se elas ajudassem a solucionar problemas de inconsistência temporal. As vendetas não são orientadas pela previsão de ganhos futuros, mas desencadeadas por uma ofensa anterior. Embora a propensão à vingança não seja guiada pelas conseqüências, estas podem ser bastante favoráveis. Se outros acreditam que eu invariavelmente me vingo de uma ofensa, mesmo assumindo altos riscos, eles tomarão cuidado em não me ofender. Se acreditam que eu somente reajo às ofensas quando me interessa, não precisarão ser tão cuidadosos. Do ponto de vista racional, só se acredita numa ameaça quando é do interesse daquele que a faz colocá-la em prática no momento certo. A ameaça de suicídio, por exemplo,

não é racionalmente acreditável. Ameaças apoiadas num código de honra são muito eficazes, pois tendem a ser concretizadas mesmo quando não é do interesse de quem a faz.

Esta observação, embora verdadeira, não é uma explicação da norma de vingança. Quando uma pessoa que se guia por um código de honra briga com outra movida exclusivamente por considerações racionais, a primeira freqüentemente ganha; mas numa disputa entre duas pessoas orientadas pelo mesmo código, ambas podem se dar pior do que se tivessem concordado em deixar que o sistema legal resolvesse seu conflito. (Os mafiosos parecem se dar melhor nos Estados Unidos do que na Sicília). Como estamos falando de códigos de honra, que são normas sociais compartilhadas, o último caso é o mais típico. A racionalidade de seguir o código reduz o desejo de evitar sanções.

De qualquer maneira, não se pode decidir racionalmente por uma ação irracional, mesmo quando se sabe que ela seria de nosso interesse. Parafraseando Max Weber, uma norma social não é um táxi do qual uma pessoa salta quando quer. Os seguidores de uma norma aceitam-na mesmo quando ela não é de seu interesse. Numa dada situação, seguir a norma pode ser útil, mas nem sempre é assim. Além do mais, não há pressuposto algum de que a utilidade pode explicar a existência da norma.

A distinção entre a utilidade das normas e sua racionalidade pode também ser usada para avaliar a explicação de Akerlof sobre a razão de os trabalhadores se recusarem a treinar novos operários admitidos em troca de salários inferiores. Numa análise da rigidez dos salários, Assar Lindbeck e Dennis Snower (1986) afirmam que se deve buscar uma explicação para isso no interesse egoísta dos trabalhadores. Afastando os recém-admitidos, os trabalhadores antigos podem capturar uma fatia maior das vantagens do seu poder de monopólio. Suas armas para manter os desempregados em xeque incluem as seguintes:

"Primeiro, sendo inamistosos e pouco cooperativos para com os novos, os antigos tornam as tarefas destes mais desagradáveis e, com isso elevam os salários em troca dos quais eles estão dispostos a serem contratados. Na prática, os 'de fora' têm muito cuidado em não desvalorizar os 'de dentro'. Costuma-se dar uma explicação *ad hoc* para esse padrão de comportamento: são os 'mores sociais' que impedem os novos, de 'roubar' os empregos dos mais antigos. Nossa linha de argumentação, entretanto, sugere que esses mores podem ser atribuídos a uma reação dos novos diante da antecipação de uma hostilidade futura por parte dos antigos e tal reação pode decorrer da conduta otimizada destes. Segundo, os trabalhadores antigos são geralmente responsáveis pelo treinamento dos novos e, portanto, influenciam sobre sua produtividade. Assim, os 'de dentro' podem aumentar suas demandas salariais, ameaçando conduzir ineficientemente os programas de treinamento da firma, ou até mesmo de os destruir. (...) Resumindo, para aumentar seu salário um trabalhador antigo pode ser útil na ameaça de se tornar uma figura totalmente desagradável".

O trabalhador mais antigo pode, é certo, fazer essa ameaça, mas devemos acreditar nela? Se um trabalhador já está, contratado, mesmo assim terá ele interesse em ser pouco amistoso e cooperativo? Como Lindbeck e Snower (1988, p. 171) acreditam que "ações de molestamento são desagradáveis para os próprios molestadores", estes deveriam admitir que os novatos reconhecem isso e, por conseguinte, não serão dissuadidos pelo temor de eventuais aborrecimentos. Eu acredito que Akerlof tem razão ao dizer que é preciso alguma coisa como uma norma social para garantir esse comportamento. Embora útil, o ostracismo não é racional.

As Normas Existem para Fomentar Interesses Comuns?

Entre os economistas, aqueles que não apóiam a nacionalidade individual das normas certamente defendem sua nacionalidade coletiva; afirmam que elas têm conseqüências positivas para os que obedecem e, além disso, garantem que essas conseqüências explicam a existência das normas. A maior parte dos que escrevem sobre o tema usa a expressão "socialmente útil" para dizer que uma sociedade normativizada é, pelo menos, tão boa para quase todo mundo, e substancialmente melhor para muitos, do que se não houvesse regras; talvez esteja aí implícita a idéia de que nenhuma outra norma poderia realizar as otimizações de Pareto.

Entre os que defendem a excelência coletiva das normas, Kenneth Arrow (1971, p. 22) é talvez o mais explícito e articulado:

"É um erro limitar a ação coletiva ao Estado (...) Quero chamar a atenção para uma forma menos visível de ação social, as normas de comportamento, inclusive os códigos éticos e morais. Sugiro a possível interpretação de que sejam reações da sociedade para compensar falhas do mercado. É útil que as pessoas tenham confiança nas palavras dos outros. Na ausência dessa confiança seria muito árduo determinar sanções e garantias alternativas, e seria necessário antecipar muitas oportunidades de cooperação mutuamente vantajosas. Banfield afirmou que a falta de

confiança é uma das causas do subdesenvolvimento econômico.

É difícil imaginar uma forma direta de comprar a confiança de outrem (embora isso possa acontecer indiretamente, por exemplo, quando se paga mais a um empregado confiável porque ele é tido como mais valioso). Na verdade, parece haver alguma inconsistência no próprio conceito. A ação fora do mercado pode tomar a forma de um acordo mútuo. Mas é muito trabalhoso estabelecer esses acordos e especialmente sua extensão continuada a novos integrantes do tecido social. Como uma alternativa, a sociedade pode internalizar essas normas, de modo a obter o acordo desejado num nível inconsciente.

Há todo um conjunto de costumes e normas que também podem ser interpretadas como acordos com vistas à melhoria da eficiência do sistema econômico - no sentido amplo de satisfação dos valores individuais -, na medida em que proporcionam as mercadorias para as quais o sistema de preço não é aplicável" (5).

Gostaria de apresentar aqui três contra-argumentos. Primeiro, nem todas as normas são otimizações de Pareto. Algumas deixam todos em *pior* situação ou, pelo menos, não melhoram a de quase todo mundo. Segundo, algumas normas que poderiam melhorar a situação de todos não são de fato observadas. Terceiro, mesmo quando uma norma melhora a situação de vida de todos, isto não explica por que ela existe, a não ser que também seja demonstrado o mecanismo retroativo que especifica a maneira pela qual as boas consequências contribuem para a sua manutenção.

Em apoio ao primeiro argumento, considerarei uma série de normas que não parecem socialmente úteis, no sentido acima definido. Sendo as ciências sociais como são, nenhuma prova conclusiva pode ser dada, mas eu espero que meus argumentos sejam persuasivos.

As normas de consumo não parecem ter consequências úteis. Quando muito, as regras de etiqueta parecem piorar a vida de todos, porque exigem o esbanjamento de gastos em comportamentos sem importância. Permitam-me mencionar, no entanto, três argumentos possíveis a favor da utilidade social dessas normas, juntamente com suas correspondentes objeções.

Primeiro, pode-se dizer que as normas de etiqueta servem à útil função de confirmar nossa identidade ou pertencimento a um grupo social. Como a noção de identidade social é muito evasiva, é difícil avaliar o argumento; uma de suas fraquezas é a de não explicar por que essas regras são tão complicadas. Para assinalar ou confirmar nosso pertencimento a um grupo talvez bastasse um sinal, como usar um distintivo ou uma gravata. Em vez disso, há quase sempre um excesso de redundância. A maneira de falar de uma pessoa educada em Oxford difere do inglês padrão de muitas maneiras mais do que se requer para identificá-la como ex-aluno daquela Universidade.

Segundo, a complexidade das regras serve a uma função adicional: a de criar barreiras de exclusão aos estranhos ao grupo e aos que estão subindo na escala social (Bourdieu, 1979). É fácil imitar um comportamento particular, mas difícil aprender milhares de regras sutis - é o que se afirma. O argumento resvala no fato de que a vida da classe operária não é menos regulada por normas do que a das classes superiores. Enquanto muitas pessoas das classes médias gostariam de se fazer passar por membros da classe alta, poucos tentam aparentar serem da classe operária.

Terceiro, a combinação dos argumentos anteriores permite dizer que as normas servem simultaneamente a funções de exclusão e inclusão. As observações clássicas de Evans-Pritchard (1940, p. 120) sobre os nuer podem ajudar-nos:

"O membro de uma tribo vê as pessoas de outra tribo como formando um grupo indiferenciado, em relação ao qual ele tem um padrão de comportamento também indiferenciado, mas se vê a si mesmo como integrante de um segmento de seu próprio grupo". Diferenciações sutis, gracejos e pilhérias dentro do grupo são consistentes com uma "solidariedade negativa" para com os estranhos. Essa concepção me parece mais plausível, mas ainda não indica os benefícios sociais de seguir as normas. Não é claro por que a classe operária em seu conjunto se beneficia com a enorme variedade de subculturas locais, todas elas reconhecidas como pertencentes a essa classe, se a sutil diferenciação só é acessível aos seus membros. Também não estão claros os benefícios coletivos que essas variedades proporcionam aos membros da subcultura. Poder-se-ia talvez dizer que as normas servem para limitar os parceiros potenciais de interação a um número pequeno e controlável, contribuindo, dessa maneira, para uma maior clareza e consistência da vida social. Uma comunidade de normas seria, assim, semelhante a um equilíbrio de forças obtido por acordo, pois é importante que nossos parceiros limitem seus parceiros pelo mesmo artifício. Essa explicação, contudo,

não dá conta da tonalidade emocional das normas e de sua capacidade de induzir a um comportamento autodestrutivo.

Consideremos, como segundo exemplo, as normas sociais relativas ao comportamento "antinatural". Algumas delas, como as que interdita o canibalismo e o incesto, são bons exemplos de normas coletivamente benéficas. Todo mundo se beneficia com uma norma que nos obriga a procurar comida em outros lugares que não as outras pessoas (6). As normas contra o incesto podem ser vantajosas de vários pontos de vista: individuais, coletivos, genéticos. As normas contra a sodomia, ao contrário, implicam apenas restrições à liberdade, mas não trazem qualquer benefício. As normas contra a homossexualidade também podem ser desvantajosas em determinadas condições de superpopulação.

Igualmente, muitas normas a respeito do uso do dinheiro não parecem ser coletivamente racionais. Vejamos aquela que proíbe o suborno para comprar o lugar de outro numa fila de ônibus. Ninguém sairia prejudicado por uma ação dessas: as demais pessoas não perderiam seu posto e o dono do lugar poderia recusar a oferta de suborno. Se as práticas proibidas fossem permitidas, alguns bem que poderiam sair ganhando: a norma não cria uma otimização de Pareto. Contudo, eu não posso garantir que isso pioraria a situação de todos, pois apenas alguns indivíduos teriam o que perder com sua abolição. Essa questão só pode ser respondida num modelo de equilíbrio geral, o qual, pelo que sei, não existe.

A norma que nos impede de aceitar ou oferecer dinheiro para aparar a grama do jardim de outros parece-me mais promissora. Pensemos numa comunidade de subúrbio em que todas as casas têm pequenos jardins do mesmo tamanho (7). Suponhamos que um proprietário deseja pagar dez dólares ao filho do vizinho para cortar a grama do seu jardim, mas nem um tostão a mais. Ele preferiria gastar meia hora cortando sozinho a grama a ter de pagar 11 dólares para que outro fizesse o serviço por ele. Imaginemos, agora, que essa mesma pessoa recebesse uma oferta de 20 dólares para aparar a grama do jardim de outro vizinho. É fácil imaginar que ele recusaria, provavelmente indignado. Mas por que cortar a própria grama vale U\$ 10 ou menos e cortar uma grama idêntica vale U\$ 20 ou mais?

Thaler (1980) sugeriu uma explicação possível: as pessoas avaliam diferentemente as perdas e os ganhos antevistos. (As companhias de cartão de crédito exploram essa diferença quando exigem que as lojas anunciem os descontos à vista, mas que escondam os encargos do cartão). O proprietário acima afligia-se mais com os trocados que teria de gastar do que com a perda de uma renda inesperada. Mas essa não é ainda toda a história, porque ainda não se explicou a razão de tanta indignação com a proposta recebida. Parte da explicação pode estar no fato de que ele não se pensa como uma pessoa que cortaria a grama dos outros por dinheiro. Não se fazem essas coisas, é uma frase reveladora que acompanha freqüentemente as normas sociais.

Pode-se argumentar que a norma serve a uma outra finalidade. As relações sociais entre vizinhos seriam perturbadas com a exibição de diferenças de riqueza e se uns tratassem os outros como empregados. Uma consequência não prevista das transações monetárias entre vizinhos é a perda do comportamento espontâneo de ajuda mútua, que é a principal vantagem de viver numa comunidade. Evitando as transações, a norma preserva a comunidade.

A norma poderia ter, porém, um outro aspecto menos desacreditado. A regra de não ostentação de riqueza seria apenas um caso especial de outra norma, de ordem mais geral, que diz: "Não pense que você é melhor do que nós e, principalmente, não se comporte de modo a nos fazer pensar que você se acha melhor do que nós" (Sanderilose, 1936). Essa norma, prevalente nas pequenas comunidades, pode ter péssimas consequências: ela desencoraja os mais talentosos a pôr em prática os seus dotes, ou, mesmo que eles não se importem e venham a usar seus talentos, pode levá-los à fama de bruxos (Thomas, 1973, pp. 643-44). Preservando a comunidade, a norma sufoca o progresso.

É plausível que normas de reciprocidade tenham em geral boas consequências. Mesmo nesse caso, porém, há exemplos contrários, pois essas normas podem tornar-se objeto de manipulação estratégica. Um caso extremo desse altruísmo ambíguo encontra-se na descrição feita por Colin Turnbull da doação e do sacrifício entre os ik de Uganda:

"Essas não são expressões da crença tola de que o altruísmo é possível e desejável: são armas afiadas e agressivas que podem ter diversos usos. Mas o propósito do presente pode ser contrariado por sua não aceitação. Grande parte da engenhosidade dos ik converge para impedir a pretensa recusa. O objetivo é construir toda uma série de obrigações de modo que, em épocas de crise, tenha-se um número de dívidas acumuladas para serem cobradas; com sorte algumas delas podem ser pagas. Nesse sentido, justificam-se grandes sacrifícios, dadas as circunstâncias de vida dos ik, até o limite de condições mínimas de sobrevivência. Mas um sacrifício que pode ser rejeitado é inútil e, assim, se chega ao estranho

fenômeno de que pessoas bastante egoístas em outros aspectos se desviem de seus rumos para 'ajudar' outros. Na verdade estão ajudando a si mesmas; a ajuda pode ser extremamente ressentida, mas é oferecida de tal modo que não pode ser recusada, porque, de qualquer modo, já foi dada. Sem que lhe tenha sido pedido, alguém pode lavrar a terra de outro em sua ausência, ou refazer sua cerca, ou participar da construção de sua casa, o que poderia ser perfeitamente feito pelo próprio dono e sua mulher. Certa vez, vi tanta gente cobrindo um telhado de sapê que este quase despençou, e não adiantaram os protestos do dono da casa. Trabalho feito é dívida contraída, uma boa razão para tomar cuidado com o vizinho. Lokeléa sempre foi uma pessoa impopular por aceitar esse tipo de ajuda e recompensá-la, no ato, com comida (o que ele sabia muito bem que não seria rejeitado). Essa oferta negava a dívida" (Turnbull, 1972, p. 146) **(8)**.

Igualmente posso tentar tirar vantagem da norma incondicional de que se eu der um presente de Natal a um amigo, ele terá a obrigação de retribuir. Suponhamos que o amigo seja rico e que haja uma norma de que as pessoas mais ricas devem dar mais em termos absolutos. Posso, então, explorar a situação em meu benefício fazendo o presente inicial.

Costuma-se dizer que as normas de retribuição, servem à função social de resolver conflitos e reduzir o nível de violência. Haverá menos conflitos em sociedades reguladas por códigos de honra, pois todo mundo sabe que uma briga pode ter conseqüências desastrosas (Boehm, 1984, p. 88). Mas não é claro que isso seja sempre bom. Poderíamos nos livrar de quase todos os comportamentos criminosos se todos os crimes tivessem pena de morte, mas os custos de criar tal regime de terror seriam proibitivos. Não é claro, também, que haja menos violência numa sociedade livre da vendeta do que no estado de natureza não-regulado. No estado de natureza as pessoas são supostamente racionais; portanto, haveria menos violência, porque não se faria mal a outro só para ficar quites com ele. Os códigos de honra também criam disputas, porque a honra é afirmada por manipulação político e pela disposição demonstrada de correr o risco de iniciar uma disputa (*idem*, p. 146). Por outro lado, o estado de natureza poderia ser mais violento, porque não se precisa ter medo da retaliação de outros apenas para se ficar quites. O efeito líquido é uma incógnita, já que o estado de natureza não é um conceito bem definido.

Consideremos agora a análise de Akerlof acerca da norma contra sistemas entrelaçados de salário. Essa norma não parece beneficiar os operários já contratados, e prejudica tanto o empresário quanto os desempregados, os quais têm um interesse comum nesse sistema. Se os operários antigos têm boas razões para pensar que os novos puxam para baixo seus salários, o código de honra faz sentido coletivo, pelo menos no que respeita aos interesses imediatos do grupo local. A sociedade como um todo, porém, seria prejudicada com o desemprego gerado por essa prática. Nesse caso, os códigos de honra conteriam soluções para os problemas de ação coletiva local, embora criassem problemas de uma ordem mais elevada.

Argumentos semelhantes podem ser aplicados à norma contra "se esforçar demais". Já se afirmou que essa norma decorre do conformismo (Jones, 1984) ou da inveja (Schoeck, 1987, p. 333 p. 310). A explicação alternativa óbvia é a de que a norma é uma resposta coletivamente excelente às pressões constantes da gerência para mudar o sistema de pagamento por peça. Os operários freqüentemente dizem que qualquer aumento no esforço de trabalho induz a gerência a diminuir as quotas por peça. Fica por demonstrar, porém, que esse argumento é mais do que uma racionalização da inveja. Nas palavras de um operário, "há três classes de homens: os que podem e fazem, os que não podem e têm inveja e os que podem e não fazem - estes são malucos!" (Dalton, 1948, p. 74). A terceira categoria provavelmente é motivada pela solidariedade e por normas de justiça.

Não se pode tratar a questão em separado do comportamento da gerência. De um lado, esta tem uma forte razão para esclarecer os operários de que jamais reduzirá as quotas em conseqüência do aumento dos esforços. "As mudanças das quotas de salário da Western Electric Company (...) não se baseiam nas remunerações dos operários. A política da companhia é a de só alterar o salário por peça quando se introduzem mudanças no processo de produção" (Roethlisberger e Dickson, 1939, p. 534).

Por outro lado, como pode a gerência assegurar que se acredite na sua promessa? Ela não pode se comprometer a jamais introduzir novos métodos, nem é fácil provar que estes não são subterfúgios para mudanças nas quotas. Um engenheiro escreveu:

"Eu estava visitando a Western Electric Company, que tinha a fama de nunca mudar os salários por peça. De fato isso nunca tinha acontecido. Quando se descobria que uma determinada etapa do processo de produção estava remunerando mais do que era aceitável para o tipo de trabalho empregado - em outras palavras, que tinha havido um erro de cálculo nas quotas -, a peça era devolvida aos engenheiros para nova concepção da tarefa e novas quotas eram calculadas para a peça redesenhada" (Mills, 1946, p. 9, citado por Roy, 1952).

Exatamente por saberem disso é que os operários tinham bons motivos de dúvida.

Podemos extrair três conclusões desse exemplo. Primeiro, tanto a gerência quanto os operários ganhariam com a distinção entre "boas" e "más" alterações nas quotas por peça. Segundo, o coletivo de operários se beneficiaria com a norma contra forçar muito a elevação das taxas, pois não se pode acreditar no compromisso da gerência em mantê-las. Terceiro, a norma pode funcionar contra o interesse da sociedade como um todo, inclusive da própria classe operária como um todo, quando a perda de produtividade criada por ela é muito grande (9). Mesmo que a norma represente uma boa solução para um problema de ação coletiva dentro da empresa, ela pode criar um novo problema entre empresas.

Eu acredito que, no mínimo, esses exemplos demonstrem que não se pode tomar como evidente a utilidade social das normas. De fato, eu acho que mostrei mais do que isso. Ainda que cada um de meus argumentos contra a não excelência das normas possa ser contestado, e os fatos possam ser interpretados de modo distinto, penso que seu impacto cumulativo é dificilmente refutável.

Uma segunda estratégia para refutar a concepção, de que as normas decorrem da racionalidade coletiva é imaginar algumas regras socialmente úteis que, na verdade, não existem. Se o transporte público fosse preferido ao privado, as estradas estariam tão menos congestionadas, e se perderia tanto menos tempo viajando de um lado para o outro, que a falta de conforto seria esquecida. Entretanto, não há qualquer norma social que prescreva o transporte público nas aglomerações urbanas. Em muitos países em desenvolvimento a seguridade privada estimula a constituição de famílias grandes, embora o resultado agregado seja o excesso de população e as pressões sobre os recursos sociais disponíveis. No entanto, não há norma alguma contra se ter muitos filhos. O Japão parece ter tido êxito na imposição da norma de preferência pelos produtos japoneses, mas outros países parecem não ter tido o mesmo sucesso. A pequena cidade italiana descrita por Banfield (1958) certamente teria sido muito beneficiada por uma norma contra a corrupção; ao contrário, ela parece ter desenvolvido uma norma contra o comportamento orientado pelo "espírito público". Ninguém freqüentaria uma pessoa tão tola a ponto de não violar uma norma da qual poderia perfeitamente se safar. Os criminosos teriam muito que se beneficiar com um mínimo de solidariedade entre si. Um livro a respeito dos marginais de Brooklyn diz que; quando uma pessoa se mete em dificuldades, todo mundo se esquece dela: não há honestidade entre os ladrões (Pileggi, 1986). Sugiro que o leitor encontre por si mesmo outros exemplos.

Uma terceira estratégia seria a de criticar o impacto explicativo dos benefícios coletivos das normas sociais. Na falta de um mecanismo que ligue as vantagens à emergência ou perpetuação das normas, não se pode saber se elas prevalecem por acaso. Os cientistas sociais deveriam desconfiar das teorias da sociedade que negam a possibilidade de benefícios contingentes. Além disso - o que é mais importante ainda -, a natureza benéfica das normas está sujeita a muita controvérsia. Não é exagero afirmar que a maioria dos economistas tende a inventar uma estória - isto é, formular modelos baseados em pressupostos simplificadores - que prova as vantagens individuais ou coletivas das normas. A própria facilidade com que essas estórias são contadas sugere que deveríamos manter uma atitude de ceticismo. Teríamos muito mais confiança se se pudesse demonstrar algum mecanismo articulador.

Não há muitas hipóteses plausíveis para a construção desse mecanismo retroativo. O reforço individual pode não funcionar, dado que os benefícios são mais coletivos do que individuais. Processos de seleção social e de variação ao acaso seriam uma alternativa melhor (10). Neste sentido, as normas sociais surgem por acidente. Quando acontece de sociedades terem normas úteis, elas crescem, florescem e se expandem; caso contrário, elas desaparecem ou imitam as normas de concorrentes mais bem-sucedidas. O resultado é o mesmo, decorram as sociedades de conquista militar ou de competição econômica.

Esse último argumento goza de popularidade, mas é fraco. As normas do mais forte nem sempre são assumidas pelo mais fraco, nem estes são sempre derrotados na competição com os mais fortes. A Grécia foi conquistada por Roma, mas esta assimilou muito mais das normas romanas do que o inverso. (quando a China foi conquistada pelos bárbaros, estes acabaram por assimilar e defender a cultura que tinham conquistado). Hoje, poucos países em desenvolvimento estão assumindo as normas e os hábitos de trabalho que foram precondições do crescimento econômico ocidental. Tampouco há sinais de que esses países estejam em vias de desaparecimento.

Os argumentos anteriores fortalecem a concepção de que a utilidade das normas é irrelevante para sua explicação. Acho difícil acreditar que a existência de normas de reciprocidade e cooperação nada tenha a ver com o fato de que, sem elas, não existiria civilização como a conhecemos. Entretanto, assumir a concepção mais austera é, pelo menos, um exercício intelectual útil, assim como brincar com a idéia de que a civilização se origina de uma feliz coincidência. Desse ponto de vista, 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.

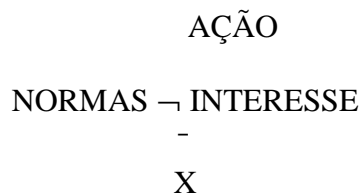
As Normas Existem para Favorecer a Configuração Genética?

O argumento final contra a autonomia das normas é o de que elas devem sua existência à contribuição que fazem à configuração genética. Não conheço qualquer afirmação explícita desta concepção. Alguns analistas têm-se manifestado a favor dessa posição relativamente ao tema dos sentimentos de culpa e vergonha que sustentam o comportamento guiado por normas (Trivers, 1971; Hirschleifer, 1987; Frank, 1988). Chagnon (1988) afirma que é possível explicar a vingança como um comportamento maximizador da conformação genética, mas ele não considera explicitamente as normas de vingança. Sei muito pouco sobre biologia evolucionista para avaliar essas afirmações; gostaria, entretanto, de registrar meu ceticismo e fazer algumas observações, em grande parte inspiradas por Kitcher (1985).

As explicações evolucionistas não tomam a forma estreita de dizer que a característica X existe porque ela maximiza a configuração genética do organismo. Ao contrário, sua forma geral é a de dizer que X existe porque faz parte de um pacote de soluções que, em algum momento, maximizou a configuração genética do organismo. Esta última forma permite elaborar dois fatos que a primeira exclui. De um lado, há o fenômeno onipresente do pleiotropismo. Uma tendência à conformidade com uma norma social poderia, prejudicar a conformação genética e, ainda assim, ser mantida através da seleção natural se ela é o subproduto de um gene cujo produto principal é altamente benéfico. De outro, a forma geral permite a consideração de intervalos de tempo. Uma norma social pode não ser adaptativa hoje e, no entanto, tê-lo sido na etapa histórica em que se desenvolvia o gene humano e que, por razões práticas, terminou por fixar-se.

Quando eu digo que as normas podem decorrer de "propensões e disposições psicológicas", uma refutação natural seria a de afirmar que essas, por sua vez, devem ser explicáveis em termos de configuração genética. Posso admitir tal argumento desde que a explicação tome essa forma geral. Os defensores das explicações evolucionistas, entretanto, geralmente pensam na formulação mais estreita. Eu não digo que, assim fazendo, eles estejam sempre errados; apenas que eles não devem desconsiderar a permanente presença dessa formulação mais estreita. A verdade é que devemos tomar cuidado com a facilidade com que tais obviedades são apresentadas.

Resumindo a discussão num diagrama teríamos que:



Penso que tanto as normas como o interesse próprio compõem explicações da ação. A escolha da norma a que obedecemos também pode ser, em certa medida, explicada pelo interesse. Mesmo quando há uma crença sincera na norma, a escolha de uma dentre muitas igualmente relevantes pode ser uma ação inconsciente, ditada pelo interesse próprio; é possível também que se siga uma norma por medo das sanções desencadeadas por sua violação. Mas não acredito que o interesse forneça a explicação completa da adesão às normas. Deve haver alguma outra explicação X da razão da sua existência.

Discuti neste artigo algumas hipóteses para X e descobri que nenhuma delas é completa. Não tenho uma posição própria a oferecer. Particularmente, não tenho uma proposição sobre a maneira como as normas surgem e desaparecem. Sugiro, porém, que uma boa estratégia de pesquisa seria a de investigar o papel das emoções na sua manutenção. Acredito, também, que valem a pena ser estudados os fenômenos sempre ignorados da inveja e da honra.

Finalmente, a teoria psicológica do conformismo deve. ser trazida à consideração nesse assunto.

Texto especialmente escrito para o XIII Encontro Anual da ANPOCS, Caxambú, MG, outubro de 1989.

Tradução de Vera Pereira.

Notas:

(*) Jon Elster Professor de Ciência Política da Universidade de Chicago.

1 - Um desenvolvimento maior da temática das normas com aplicações em problemas de negociação e de ação coletiva encontra-se em Elster (1989) .

2 - Esse texto foi escrito antes da introdução de sistemas de salários entrelaçados em várias companhias aéreas norte-americanas.

3 - Agradeço a Ottar Brox pela sugestão deste exemplo.

4 - Esse argumento, encontrado em Akerlof (1976, p. 610), parece basear-se no pressuposto de que as sanções podem prosseguir eternamente, sem perder sua força. Toda pessoa que viola uma norma de casta, inclusive todo aquele que falha na vigilância de sua obrigatoriedade, torna-se automaticamente um pária. Abreu (1988) fornece uma análise formal elaborada sobre pressuposto semelhante. Eu conheço muito pouco do sistema de casta para avaliar a exatidão desse pressuposto, mas tenho certeza de que é falso nos casos que conheço um pouco melhor. As sanções tendem a enfraquecer-se na medida em que nos afastamos progressivamente da violação original.

5 - Ver também, a esse respeito, Ullmann-Margalit (1977, p. 60) .

6 - Observem que a norma não pode ser justificada por uma racionalidade individual: se eu como uma pessoa, não tenho qualquer razão para temer que ela possa revidar.

7 - Agradeço a Amos Tversky pela sugestão deste exemplo de norma social.

8 - Essas estratégias são universalmente empregadas.

9 - Como observador participante numa oficina mecânica, Roy (1952) constatou perdas substanciais devido a esforços deliberadamente reduzidos.

10 - Faia (1986) apresenta uma boa discussão do âmbito muito limitado de casos nos quais os argumentos da seleção social fazem sentido.

Bibliografia

ABREU, D. (1988), "On the Theory of Infinitely Repeated Games with Discounting". *Econometrica*, n. 56, pp. 383-96.

AINSLIE, G. (1982), "A Behavioral Economic Approach to the Defense Mechanisms: Freud's Energy Theory Revisited". *Social Science Information*, n. 21, pp. 735-79.

_____ (1984), "Behavioral Economics II: Motivated Involuntary Behavior". *Social Science Information*, n. 23, pp. 247-74.

_____ (1986), "Beyond Microeconomics", in J. Elster (ed.), *The Multiple Self*, Cambridge University Press.

AKERLOF, G. (1976), "The Economics of Caste and of the Rat Race and Other Woeful Tales". *Quarterly Journal of Economics*, n. 90, pp. 599-617.

_____ (1980), "A Theory of Social Custom, of which Unemployment May Be One Consequence". *Quarterly Journal of Economics*, n. 94, pp. 749-75.

ARROW, K. (1971), "Political and Economic Evaluation of Social Effects and Externalities". in M. Intriligator (ed.). *Frontiers of Quantitative Economics*, Amsterdam, North-Holland.

AXELROD, R. (1986), "An Evolutionary Approach to Norms". *American Political Science Review*, n. 80, pp. 1095-111.

BANFIELD, E. G. (1958), *The Moral Basis of a Backward Society*. Nova Iorque, The Free Press.

- BARRY, B. (1979), *Sociologists, Economists and Democracy*. 2ª edição, Chicago, The University of Chicago Press.
- BECKER, G. (1976), *The Economic Approach to Human Behavior*. Chicago, The University of Chicago Press.
- BOEHM, C. (1984), *Blood Revenge. The Anthropology of Feuding in Montenegro and Other Tribal Societies*. University of Kansas Press.
- BOURDIEU, P. (1979), *La Distinction*. Paris, Editions de Minuit.
- CHAGNON, N. (1988), "Life Histories, Blood Revenge, and Warfare in a Tribal Population". *Science*, n. 239, pp. 985-92.
- COLEMAN, J. S. (1982), "Systems of Trust". *Angewandte Sozialforschung*, n. 10, pp. 277-300.
- DALTON, M. (1948), "The Industrial 'Rate-Buster': A Characterization". *Applied Anthropology*, inverno, pp. 5-18.
- DEUTSCH, M. (1985), *Distributive Justice*. New Haven, Yale University Press.
- DJILAS, M. (1958), *Land without Justice*. Londres, Methuen.
- DURKHEIM, E. (1958), *The Rules of Sociological Method*. Glencoe, The Free Press.
- EDGERTON, R. (1985), *Rules, Exceptions and the Social Order*. Berkeley, University of California Press.
- ELSTER, J. (1988), "Is There (or Should There Be) a Right to Work?", in A. Guttman (ed.), *Democracy and the Welfare State*, Princeton University Press, pp. 53-78.
- _____ (1989), *The Cement of Society*. Cambridge, Cambridge University Press.
- ENGEL, H. (1986), *A City Called July*. Nova Iorque, Penguin Books.
- EVANS-PRITCHARD, E. (1940), *The Nuer*. Oxford, Oxford University Press.
- FENICHEL, O. (1945), *The Psychoanalytic Theory of Neurosis*. Nova Iorque, Norton.
- FRANK, R. K. (1988), *Passions within Reason*. Nova Iorque, Norton.
- GAMBETTA, D. (1987), *Did They Jump or Were They Pushed?*. Cambridge, Cambridge University Press.
- GOULDNER, A. (1960), "The Norm of Reciprocity". *American Sociological Review*, n. 25, pp. 161-78.
- HASLUCK, M. (1954), *The Unwritten Law in Albania*. Cambridge, Cambridge University Press.
- HIRSCHLEIFER, J. (1987), "On the Emotions as Guarantors of Threats and Promises", in J. Dupré (ed.), *The Latest on the Best*, The MIT Press, pp. 307-26.
- HUME, D. (1751), *An Enquiry Concerning the Principles of Morals*.
- JONES, S. F. (1984), *The Economics of Conformism*. Oxford, Basil Blackwell.
- KAHN, A., LAMM, H. e NELSON, R. (1977), "Preferences for an Equal or Equitable Allocator". *Journal of Personality and Social Psychology*, n. 35, pp. 837-44.
- KAHNEMAN, D., KNETSCH, J. e THALER, R. (1986), "Fairness and the Assumptions of Economics". *Journal of Business*, n. 59, pp. 5285-5300.
- KITCHER, P. (1985), *Vaulting Ambition*. Cambridge, Mass., The MIT Press.
- KURTZ, E. (1979), *Not-God: A History of Alcoholics Anonymous*. Center City, Minnesota, Hazelden Educational Services.
- LAURIN, U. (1986), *P. Heder och Samvete*. Estocolmo, Norstedts.
- LINDBECK, A. e SNOWER, D. J. (1986), "Wage Rigidity, Union Activity and Unemployment", in W. Beckerman (ed.), *Wage Rigidity and Unemployment*, Londres, Duckworth, pp. 97-126.
- _____ (1988), "Cooperation, Harassment and Involuntary Unemployment". *American Economic Review*, n. 78, pp. 167-88.

- McDONALD, I. M. e SOLOW, R. (1981), "Wage Bargaining and Employment". *American Economic Review*, n. 71, pp. 896-908.
- MESSICK, D. M. e SENTIS, K. (1983), "Fairness, Preference, and Fairness Biases", in D. M. Messick e K. Cook (eds.), *Equity Theory*, Nova Iorque, Praeger, pp. 61-94.
- MIKULA, G. (1972), "Gewinnaufteilung in Dyaden Bei Variiertem Leistungsverhältnis". *Zeitschrift für Sozialpsychologie*, n. 3, pp. 126-33.
- MILLER, W. (no prelo), *Bloodtaking and Peacemaking. Society and the Disputing Process in Medieval Iceland*. University of Chicago Press.
- MILLS, J. (1946), *The Engineer in Society*. Nova Iorque, Nostrand.
- MITCHELL, D. J. (1986), "Explanations of Wage Inflexibility", in W. Beckerman (ed.), *Wage Rigidity and Unemployment*, Londres, Duckworth, pp. 43-76.
- PILEGGI, N. (1986), *Wiseguy*. Nova Iorque, Pocket Books.
- ROETHLISBERGER, F. J. e DICKSON, W. J. (1939), *Management and the Worker*. Cambridge, Mass., Harvard University Press.
- ROY, D. (1952), "Quota Restriction and Goldbricking in a Machine Shop". *American Journal of Sociology*, n. 67, pp. 427-42.
- SANDEMOSE, A. (1936), *A Fugitive Crosses his Track*. Nova Iorque, Knopf.
- SCHOECK, H. (1987), *Envy*. Indianapolis, Liberty Press.
- SWENSON, P. (1989), *Fair Shares*. Ithaca, NY, Cornell University Press.
- THALE R, R. (1980), "Towards a Positive Theory of Consumer Behavior". *Journal of Economics Behavior and Organization*, n. 1, pp. 39-60.
- THOMAS, K. (1973), *Religion and the Decline of Magic*. Harmondsworth, Penguin Books.
- TOCQUEVILLE, A. de. (1969), *Democracy in America*. Nova Iorque, Anchor Books.
- TRIVERS, R. E. (1971), "The Evolution of Reciprocal Altruism". *Quarterly Review of Biology*, n. 46, pp. 35-57.
- TURNBULL, C. (1972), *The Mountain People*. Nova Iorque, Simon and Schuster.
- TVERSKY, A. e KAHNEMAN, D. (1981), "The Psychology of Choice and the Framing of Preferences". *Science*, n. 211, pp. 4353-8.
- ULLMANN-MARGALIT, E. (1977), *The Emergence of Norms*. Oxford University Press.
- VEYNE, P. (1976), *Le Pain et le Cirque*. Paris, Editions du Seuil.
- WALLER, W. (1937), "The Rating and Dating Complex". *American Sociological Review*, n. 2, pp. 727-34.
- YAARI, M. e BAR-HILLEL, M. (1987), *Judgments of Justice*. Mimeo.
- ZAJAC, E. P. (1985), "Perceived Economic Justice: The Example of Public Utility Regulation", in H. P. Young (ed.), *Cost Allocation*, Amsterdam, NorthHolland, pp. 119-53.