

A NATUREZA DO HOMEM¹

Entender o comportamento humano é fundamental para entender como as organizações funcionam, sendo elas com finalidade lucrativa no setor privado, empresas sem fins lucrativos, ou agências governamentais com a finalidade de servir o “interesse público”. Muitos desentendimentos de políticas entre gerentes, cientistas, políticos, e cidadãos surgem de diferenças substanciais, embora implícitas, no modo que pensamos sobre a natureza humana – sobre as forças, fragilidades, inteligência, ignorância, honestidade, egoísmo, generosidade, e altruísmo dos indivíduos.

A inutilidade de qualquer modelo da natureza humana depende da sua habilidade de explicar uma vasta gama de fenômenos sociais; o teste deste modelo é o grau de consistência comparado com o comportamento humano observado. Um modelo que explique o comportamento somente em uma pequena área geográfica, ou por um curto período de tempo, ou somente para pessoas engajadas em certos objetivos, não é muito útil. Por essa razão devemos usar um número limitado de traços gerais para caracterizar o comportamento humano. Maior detalhismo limita a habilidade explanatória de um modelo por que pessoas individuais diferem enormemente. Dessa forma, buscamos um conjunto de características que capturam a essência da natureza humana, mas não mais.

Embora isso possa soar abstrato e complexo, não é nada disso. Cada um de nós possui em mente e utiliza modelos de natureza humana diariamente. Todos entendemos, por exemplo, que pessoas estão desejando fazer trocas entre coisas que querem. Nossos esposos, companheiros, filhos, amigos, sócios, ou perfeitos estranhos podem ser induzidos a fazer substituições de todos os tipos. Oferecemos sair para jantar no sábado à noite ao invés de irmos ao concerto hoje à noite. Oferecemos trocar uma bicicleta por um aparelho de som como presente de aniversário. Permitimos um empregado ir para casa mais cedo hoje se compensar o tempo na próxima semana.

Se nosso modelo especificar que indivíduos nunca desejariam substituir alguma quantidade de um bem por alguma quantidade de outro bem, ele iria rapidamente por terra por basear-se em provas inconsistentes. Ele não poderia explicar muito do comportamento humano que observamos. Enquanto possa soar bobo caracterizar indivíduos como se não desejassem fazer substituições, esta visão de comportamento humano não está longe dos

¹ Traduzido por Alexandre Viola (www.viola.adv.br) em 09.07.07 do Capítulo 1 (The nature of man) do livro Foundations of organizational strategy de Michael C. Jensen – Harvard University Press, 2001. Não foram traduzidas as notas de rodapé deste capítulo. A presente tradução não é autorizada pelos detentores dos direitos autorais e destina-se somente para fins acadêmicos. Se tiveres alguma sugestão ou dúvida entre em contato pelo e-mail alexandre@viola.adv.br.

modelos aceitos amplamente e utilizados por vários cientistas sociais (por exemplo, a hierarquia das necessidades humanas de Maslow [1943] e os modelos sociológicos que enquadravam indivíduos como peões culturais ou vítimas sociais).

Nós investigamos cinco modelos alternativos de comportamento humano que são utilizados freqüentemente o bastante (embora usualmente implicitamente) na literatura das ciências sociais e em discussões públicas que merecem atenção. Por conveniência, nominamos os modelos da seguinte forma:

1. Modelo engenhoso, avaliativo e maximizador (ou REMM)
2. Modelo econômico (ou maximizador de dinheiro)
3. Modelo sociológico (ou da vítima social)
4. Modelo psicológico (ou da hierarquia das necessidades)
5. Modelo político (ou do agente perfeito)

Estes modelos alternativos são tipos puramente caracterizados em termos de mera essência. Somos sensíveis aos perigos de criar homens simples e reconhecer que nossa caracterização destes modelos falhou em representar a complexidade das visões dos cientistas em cada um destes campos. Em particular, estes modelos não descrevem o que todos os economistas, sociólogos, psicólogos, e outros cientistas sociais individualmente utilizam como seus modelos de comportamento humano. Apesar disso, acreditamos que utilização suficiente já foi feita destes admitidamente modelos redutivos através das ciências sociais, e pelas pessoas em geral, para garantir nosso tratamento delas neste capítulo.

1.1 Modelo engenhoso, avaliativo e maximizador (ou REMM)

Embora o termo REMM seja novo, o conceito não é. REMM é o produto de mais de 200 anos de pesquisa e debate em economia, outras ciências sociais, e filosofia. Como resultado, REMM é agora definido em termos precisos, mas oferecemos aqui somente um resumo-esqueleto do conceito. Muitas especificações podem ser adicionadas para enriquecer seu conteúdo descritivo sem sacrificar a fundação básica oferecida aqui.

POSTULADO I. Todo indivíduo importa-se; ele ou ela é um avaliador.

- (a) O indivíduo importa-se sobre quase tudo: conhecimento, independência, as situações difíceis dos demais, meio-ambiente, honra, relacionamento interpessoal, status,

aprovação dos pares, normas do grupo, cultura, riqueza, regras de conduta, temperatura, música, arte, e assim por diante.

- (b) REMM sempre permite trocas e substituições. Todos os indivíduos sempre estão dispostos a abrir mão de alguma pequena quantia de qualquer bem em particular (laranjas, água, ar, moradia, honestidade, ou segurança) por alguma quantidade suficientemente grande de outro bem. Além disso, a avaliação é relativa no sentido de que o valor de uma unidade de cada bem diminui conforme o indivíduo aproveita mais disto em relação a outro bem.
- (c) As preferências individuais são transitivas – isto é, se A é mais preferido a B, e B é mais preferido a C, então A é mais preferido a C.

POSTULADO II. Os desejos de cada indivíduo são ilimitados

- (a) Se designarmos estas coisas que REMM valoriza positivamente como “bens”, então os indivíduos preferem mais bens a menos bens. Bens podem ser tudo desde objetos de arte até normas éticas.
- (b) REMM não pode ser saciado. Os indivíduos sempre querem mais de algumas coisas, ou são bens materiais como arte, escultura, castelos, e pirâmides; ou bens intangíveis como solidão, companheirismo, honestidade, respeito, amor, fama, e imortalidade.

POSTULADO III. Cada indivíduo é um maximizador.

Ele ou ela age para desfrutar o maior nível de valor possível. Indivíduos são sempre limitados em satisfazer seus desejos. Riqueza, tempo, e leis da natureza são todas limitações importantes que afetam as oportunidades disponíveis para cada indivíduo. Indivíduos são também balizados pelas limitações de seus próprios conhecimentos sobre vários bens e oportunidades; suas escolhas de bens e cursos de ação irão refletir nos custos de adquirir o conhecimento ou informação necessários para avaliar estas escolhas.

A noção de um conjunto de oportunidades proporciona o limite ao nível de valor obtível por qualquer indivíduo. O conjunto de oportunidades diz respeito usualmente como algo que é dado e externo ao indivíduo. Economistas tendem a representá-lo como a riqueza ou limitação de receita e um conjunto de preços segundo os quais o indivíduo tem condições de comprar bens. Mas a noção de um conjunto de oportunidades de um indivíduo pode ser generalizado para incluir o conjunto de atividades que ele ou ela pode realizar durante um dia de 24 horas ou em uma vida inteira.

POSTULADO IV. O indivíduo é engenhoso

Indivíduos são criativos. Eles são capazes de conceber as mudanças no seu ambiente, prever as conseqüências disto, e responder criando novas oportunidades.

Embora o conjunto de oportunidades de um indivíduo seja limitado a qualquer instante no tempo por seu conhecimento e pelo estado do mundo, esta limitação não é imutável. Seres humanos não são somente capazes de aprender sobre novas oportunidades, eles também ingressam em atividades engenhosas e criativas que expandem suas oportunidades de várias formas.

O tipo de mecanismo comportamental elevado colocado por economistas – isto é, atribuindo probabilidades e valores esperados para várias ações e escolhendo as ações que possuem o maior valor previsto – é formalmente consistente com o modelo de avaliação, maximização definida nos postulados I até o III. Mas tal comportamento carece das capacidades humanas postas pelo REMM; não diz nada sobre a ingenuidade e criatividade individual.

1.2 REMMs ao trabalho

Uma forma de capturar a noção de falta de recursos é pensando sobre os efeitos de limitações recentemente impostas ao comportamento humano. Estas balizas devem ser novas políticas operacionais em corporações ou novas leis impostas por governos. Não importa quanta experiência tenhamos com a resposta das pessoas a mudanças em seu ambiente, tendemos a superestimar o impacto de uma nova lei ou política com intuito de limitar o comportamento humano. Além disso, a limitação ou lei irá quase sempre gerar comportamento que nunca fora imaginado por seus patrocinadores. Por quê? Por causa da falha dos patrocinadores em reconhecer a criatividade dos REMMs.

A resposta dos REMMs a novas limitações é começar a procurar substitutos para o que agora está limitado, uma procura que não é restrita as alternativas existentes. REMMs irão inventar alternativas que não existem previamente. Uma excelente ilustração de como os humanos funcionam como REMMs é a popular resposta a imposição federal de velocidade de 55 milhas por hora em todos os estados sob pena de perder dinheiro em auto-estradas. A primeira razão oferecida para esta lei foi a conservação dos combustíveis gasolina e diesel (para simplificar, ignoramos os benefícios associados com os números inferiores de acidentes que ocorrem sob velocidades menores).

O maior custo associado à diminuição da velocidade é a perda de tempo. Em uma velocidade máxima de 55 milhas por hora ao invés de 70, viagens duram mais. Aqueles que argumentam que a demora não é importante, mas reconhecem que uma hora do tempo consumido é simplesmente irreparável como – e geralmente mais valioso do que – um galão de gasolina consumido. Com estas bases, a lei criou ineficiências, e o comportamento dos motoristas são consistentes com esta conclusão.

Se calcularmos o benefício financeiro do combustível economizado pelo limite de 55 milhas por hora e o valor desta economia por hora adicional de tempo dirigido, podemos comparar este dinheiro economizado ao valor do tempo do motorista. Suponha que dirigir a 55 milhas por hora ao invés de 70 economize 10% no consumo de gasolina, assim, por exemplo, se a milhagem de gasolina é 14 milhas por galão a 70 milhas por hora, será de 15.4 milhas por galão a 55 milhas por hora. Para viajar 70 milhas a 55 milhas por hora levará 1.273 horas ao invés de 1 hora a 70 milhas por hora. A gasolina consumida é 4.545 galões a 55 milhas por hora ao invés de 5 galões a 70 milhas por hora. Isso significa que para cada hora adicional de tempo de viagem requerido pela velocidade inferior, um motorista economiza 1.665 galões de gasolina = $(5.0 - 4.545)$ dividido por $(1.273 - 1.0)$.

Ao preço de \$1.20 por galão de gasolina, o motorista economiza \$2.00 por hora de tempo adicional de viagem – uma soma significativamente menor do que o salário mínimo. Se houver dois ocupantes no carro, cada um economiza \$1.00 por hora; e a taxa cai para 66 centavos por hora por pessoa se houver três ocupantes. Dessa forma, a lei requer que os motoristas e seus passageiros gastem tempo em uma atividade que rende algo entre \$2.00 por hora ou menos, dependendo do carro em particular, os hábitos do motorista, e do número de passageiros.

Julgando pelas amplas dificuldades que as autoridades estaduais tiveram em impor o cumprimento da lei, motoristas entendem o valor do seu tempo muito bem. Pessoas respondem de forma REMM a este tipo de limitação recém imposta de várias formas. Uma é reduzir sua viagem de carro, ônibus ou caminhão, e, em alguns casos, mudar para viagens de outras formas como aviões e trens. Outra resposta seria desafiar a lei dirigindo a velocidades acima das 55 milhas por hora. Violando o limite de velocidade, é claro, expões os ofensores a potenciais custos em forma de multas, maiores custos de seguros, e possíveis perdas da habilitação. Isto, por outra banda, proporciona incentivos para REMMs procurarem outras formas de redução de tais custos.

O resultado tem sido uma indústria totalmente nova, e um rápido crescimento de outra já existente. Rádios de banda de cidadãos (CBs), que eram usados primeiramente por

caminhoneiros, de repente começaram a ser amplamente usados por carros de passeio e quase todos os caminhoneiros. Existiam aproximadamente 800,000 FCC CB licenças de rádio válidas dentre o período de 1966-1973. No final de 1977, existiam 11,25 milhões de CBs licenciados em uso. Estes rádios de duas vias com ondas relativamente curtas (abaixo de 15 milhas) permitiram motoristas de informar-se sobre a localização de carros policiais, radares móveis, carros a paisana, e assim por diante. Eles reduziram significativamente a probabilidade de ser preso por correr em alta velocidade. REMMs aos milhões estavam dispostos a pagar de \$50 a \$300 por rádios para economizar tempo e evitar multas por velocidade excessiva.

Rádios CB atualmente foram amplamente substituídos por detectores de radar que avisam motoristas da presença de radares policiais. Estes equipamentos tornaram-se tão comuns que a polícia tomou contramedidas, como investimentos em radares mais caros e sofisticados que são menos suscetíveis de serem detectados. Fabricantes dos detectores de radares retaliaram produzindo unidades ainda mais sofisticadas, e alguns estados responderam proibindo a utilização dos detectores de radares dentro de suas fronteiras.

A mensagem é clara: as pessoas que dirigem valorizam seu tempo mais do que \$2.00 por hora. Quando o limite de 55 milhas foi imposto, poucos poderiam ter previsto a seguida cadeia de eventos. Uma limitação aparentemente modesta aos REMMs criou uma nova indústria eletrônica desenhada para evitar o entrave. E tal comportamento demonstra-se continuamente em uma variedade de contextos. Outros exemplos incluem:

- A contínua busca de pagadores de impostos por, e pelo descobrimento de, “furos” nas normas de imposto de renda;
- O desenvolvimento dos chamados clubes com estoques privados de bebidas em áreas onde é proibido servir álcool em bares públicos;
- A habilidade do CEO da General Dynamics George Anders e sua equipe de gerentes, quando baixou um plano de compensação de incentivo lucrativo ligado ao preço da ação, para quadruplicar o valor da companhia mesmo que a indústria da defesa estivesse enfrentando rigorosas diminuições;
- O crescimento do número de carros cortesia de hotéis e táxis clandestinos em cidades onde os licenciamentos de táxis resultam em tabela de preços monopolísticas.

Estes exemplos são típicos do comportamento consistente com o modelo REMM, mas não, como veremos, com outros modelos que prevalecem nas ciências sociais. A falha de outros modelos é importante por que o indivíduo está em relação às organizações assim como o átomo está para a massa. De pequenos grupos até sociedades inteiras, organizações são compostas de indivíduos. Se for para termos uma ciência destas organizações, será encontrada na construção de blocos que capturem de forma mais simples possível os mais importantes

traços dos humanos. Embora claramente não seja uma completa descrição do comportamento humano, REMM é o modelo de comportamento humano que melhor se encaixa neste critério.

1.3 REMM significa de que não existem “necessidades”

REMM implica que não existe algo como necessidades, uma proposição que desperta consideráveis resistências. A falácia da noção de necessidades segue do postulado I-b, a proposição de que o indivíduo está sempre disposto a realizar escolhas. Esta proposição dignifica que indivíduos estão sempre dispostos a substituir – isto é, *estão sempre dispostos a abrir mão de uma quantidade suficientemente pequena de qualquer bem por uma suficientemente grande quantidade de outro bem*. Falhar em levar em consideração as substituições é um dos mais freqüentes erros na análise do comportamento humano.

George Bernard Shaw, o famoso escritor de teatro e pensador social, segundo dizem uma vez afirmou que enquanto estava em uma viagem oceânica encontrou uma celebrada atriz no deck e perguntou se ela estava disposta a dormir com ele por um milhão de dólares. Ela se mostrou disposta. Ele seguiu com uma contraproposta: “E por dez dólares?” “O que você pensa que sou?” ela respondeu indignada. Ele replicou, “Nós já determinamos isso – agora estamos só discutindo sobre o preço.”

Gostando ou não, indivíduos se dispõem a sacrificar um pouco de tudo o que damos valor, mesmo reputação e moralidade, por uma quantidade suficientemente grande de coisas desejadas, e estas coisas não precisam ser dinheiro ou bens materiais. Além disso, o fato de que todas as pessoas realizam trocas (ou substituem em virtualmente todas as dimensões imagináveis) significa que não existem tais coisas como “necessidades” humanas no sentido que geralmente utiliza-se. Existem apenas vontades, desejos, ou em linguagem econômica, demandas humanas. Se algo é mais caro, menos será quisto, desejado, ou demandado do que se for mais barato.

O uso da palavra “necessidade” como um imperativo é uma armadilha semântica. A mídia e a imprensa estão cheios de discussões sobre necessidades de moradia, educação, alimentação, energia, e assim por diante. Políticos e outros que utilizam esta linguagem entendem que a palavra “necessidade” carrega um impacto emocional. Isso implica em uma exigência a qualquer custo; se a necessidade não for atingida, algum desastre não especificado irá ocorrer. Tais assertivas têm um impacto muito distante se afirmada para refletir os fatos. A proposição que “pessoas desejam mais moradia se elas obtiverem por um preço barato o bastante” não parte do palanque ou através das transmissões com o mesmo apelo emocional do que “pessoas *necessitam* de mais moradia”.

Se indivíduos forem solicitados a especificar o que eles querem dizer com necessidade, o espectro emocional da catástrofe não examinada que se posta atrás da necessidade simplesmente torna-se outro custo. Necessidades deveriam ser expostas para o que são – desejos ou vontades – e as discussões deveriam focar em alternativas, substitutos, e custos de forma produtiva.

1.4 Economistas, Políticos, e Burocratas como REMMs

Planejamento nacional e necessidades

Enquanto economistas professam geralmente fidelidade ao REMM, sua lealdade não é nem universal ou constante. Seus modelos econômicos de comportamento humano carecem de REMM – como, por exemplo, quando eles caracterizam o indivíduo como puro maximizador de dinheiro-renda. Além disso, em questões de políticas públicas, há um relacionamento sistemático entre as políticas defendidas e o grau de infidelidade ao REMM. Um dos mais conhecidos membros do meio econômico e recebedor do Prêmio Nobel, Wassily Leontieff, foi apresentado como um proponente do “plano econômico nacional” em uma propaganda do *New York Times* que dizia: “Nenhum mecanismo confiável na economia moderna relaciona necessidades a mão-de-obra, fábrica e material... O fato mais chocante sobre a forma na qual organizamos nossa vida econômica é que deixamos tanto para o acaso. Damos pouca importância para a direção que gostaríamos de ir” (16 de Março, 1975). Note que o conteúdo e força emocional da colocação são consideravelmente reforçados pelo uso do escritor da palavra “necessidades” ao invés de “desejos” ou “vontades”.

Mas vamos examinar esta afirmação mais de perto. Se por “necessidades” os autores querem dizer preferências, desejos, ou vontades *individuais* a primeira sentença é simplesmente falsa. Há um mecanismo que relaciona tais necessidades ou desejos a “mão-de-obra, fábrica e material,” e é central ao estudo da economia: nominadamente, o sistema de preços. O que os autores estão dizendo é que nenhuma organização ou grupo *direciona* a produção neste sentido de que o que é realmente produzido é o que a frase do autor definiria como necessidade. Quando eles dizem, “Damos pouca importância para a direção que gostaríamos de ir”, o antecedente de “nós” deveria ser “nós, o público em geral”. Mas, claro, nós como indivíduos (e REMMs) damos grande importância a onde vamos estudar e trabalhar, quanto iremos economizar, onde iremos investir nossas economias, o que iremos comprar, o que iremos produzir, e assim por diante.

A reputação de Leontieff baseia-se amplamente no seu trabalho em modelos de insumos-produtos. Não é surpreendente que ele esteja entusiasmado sobre planejamento, pois modelos de insumos-produtos geralmente ignoram a maioria dos processos de ajuste (que são mudanças de preços e substituições) que servem para equilibrar a oferta e demanda em uma economia de mercado. Seus modelos de insumos-produtos especificam relações fixas entre insumos como trabalho, materiais, e capital – e produtos como toneladas de metal. Mais ou menos metal pode ser produzido somente adicionando ou subtraindo insumos em proporções fixas. Não existem maximizadores engenhosos e avaliadores nos modelos de Leontieff. Como formigas em suas colônias, seus indivíduos possuem capacidades produtivas, mas adaptabilidades muito limitadas. Em uma sociedade consistindo de tais limitações, planejamento (ou, mais precisamente, direção) parece inevitável. Nas palavras de outro ganhador do Nobel, Frederick A. Hayek, o problema real do planejamento não é *se* indivíduos devam planejar seus interesses, mas ao invés *quem* deve planejar seus interesses.

A implicação de um modelo de insumo-produto, então, é de que pessoas são incapazes de planejar e assim requerem a direção e liderança dos “planejadores”. Esta importância não escapou da percepção dos burocratas, políticos, e administradores, dos quais eles mesmos comportam-se como REMMs quando reconhecem o valor de modelos e teorias que implicam em um aumento na demanda por seus serviços. Pelo seu próprio enquadramento deste assunto, Leontieff e políticos presumem a resposta para a pergunta de Hayek: planejamento não existe a não ser que o governo o faça.

Por exemplo, políticos gostam de ver o valor de uma indústria de energia de modelo insumo-produto na qual, dadas as projeções da futura “necessidade” de energia (sem preço ou substituições aqui), informam quantas usinas de energia nuclear devam ser construídas, quantas minas de extração devam ser abertas, e quantos vagões de carvão devam ser produzidos para tornar-se independente das fontes de petróleo estrangeiras. O modelo sugere que, sem a intervenção extensiva do governo, o país não pode chegar à independência energética. Tal intervenção, claro, implica no aumento do poder dos políticos.

Não há valor no “nós” do planejamento apoiado pela afirmação de Leontieff que é um comum, mas geralmente não reconhecido, truque de debate. É prática normal na arena política rotular a preferência de alguém como “a preferência do povo” ou “a preferência pública”, e rotular as políticas apoiadas como “seguindo o interesse público”. Mas organizações ou grupo de indivíduos não podem ter preferências; somente indivíduos podem ter preferências. Alguém pode dar sustentação a termos como “as preferências do povo” ou “interesse público” fazendo delas sinônimos de outros conceitos – por exemplo, com algo que a maioria apoiaria ou o que todo eleitor aprovaria em um referendo. Mas o usuário típico encontraria os termos menos persuasivos, e dessa forma menos atrativos, e em um caso de consenso completo, nunca relevantes.

Auto-interesse e a demanda pelo desequilíbrio

Burocratas e políticos, como muitos economistas, são também predispostos a abraçar o conceito de “falha” de mercado ou “desequilíbrio” com o mesmo entusiasmo que eles têm demonstrado pelos modelos de insumo-produção, e pelas mesmas razões. Se algo está em desequilíbrio, a ação governamental é necessária para trazer para o equilíbrio.

Geralmente, economistas tendem a identificar equilíbrio com preços e quantidades estáveis: um mercado estaria em equilíbrio quando não existam forças causando mudanças no preço e na quantidade negociados. Contudo, é razoável argumentar que todos os mercados estão sempre em equilíbrio, e todas as forças devem sempre estar em equilíbrio todo o tempo – assim como há uma taxa de equilíbrio de transferência de calor quando calor é aplicado a uma ponta de uma barra de metal. Isto é simplesmente outra forma de dizer que indivíduos racionais e sofisticados sempre se adaptam ao seu conjunto de oportunidades, onde o conjunto de oportunidades é definido para levar-se em conta no custo da adaptação. Isto é, todas as trocas voluntárias irão ocorrer e isto irá fazer com que ambas as partes fiquem em melhor situação (levando em conta todos os custos).

A visão de que mercados estão sempre em equilíbrio não depende da estabilidade dos preços; preços e quantidades podem mudar dramaticamente. Sua taxa de mudança, todavia, é controlado pelo comportamento individual – um equilíbrio é encontrado entre o custo da mudança e os benefícios. Por exemplo, se o preço em dólares de um bem é proibido de mudar por uma lei, as forças opostas são equilibradas pela introdução de outros custos como filas e tempo de espera, ou pela introdução de outros bens como consideração nas trocas.

Embora seja uma tautologia, a visão de que os mercados estão sempre em equilíbrio possui várias vantagens. Foca atenção em um fenômeno de ajuste interessante, em informação e em custos de procura e como afetam o comportamento, e em características quantitativas das trocas que surgem para equilibrar as forças opostas. Se mercados estão sempre em equilíbrio, a função do cientista é explicar como o equilíbrio foi alcançado.

Em contraste, a palavra “desequilíbrio” possui um forte conteúdo emocional. Denota algo anormal, feio, e certamente indesejado que requer uma “ação corretiva”. Um mercado – se para trabalho, energia, açúcar, saúde, ou seguridade derivativa – descrito como estando “em desequilíbrio” é geralmente considerado como algo ruim, e somos imediatamente levados a pensar sobre a desejo de algumas formas de intervenção governamental (por

exemplo, controle de preços, embargos, subsídios, ou restrições produtivas) para eliminar o problema presumido.

Uma busca popular dos burocratas – fazendo projeções de oferta e demanda – é o crescimento de suas preocupações com desequilíbrio. Tais projeções usualmente consistem de estimativas de números de físicos, doutores, engenheiros de minas, barris de petróleo, ou toneladas de aço “necessárias e/ou disponíveis” em uma futura data, novamente sem referência a preços. Não surpreendentemente, as projeções invariavelmente implicam em um desequilíbrio (carência ou abundância) nas quais correções requerem ações governamentais.

Mas se estas projeções de ofertas e demandas são interpretadas como previsões de quantidades e preços isto irá prevalecer em uma econômica futura em equilíbrio, elas irão perder toda a importância para os fazedores de políticas. Nenhuma das implicações de políticas seguiria – nem subsídios, taxas, ou as chamadas limitações ao comportamento individual, nem poderia qualquer iniciativa governamental ser justificada. No entanto a prática de fazer projeções continua por que políticos e burocratas, como REMMs, encontram ferramentas úteis para expandir o papel do governo e mercados para seus serviços.

1.5 O modelo econômico de comportamento humano

O modelo econômico é uma versão reduzida do REMM. Este indivíduo é um avaliador e maximizador que tem apenas uma vontade: receita monetária. Ele ou ela é um *maximizador de dinheiro* em curto prazo que não se importa com os outros, arte, moralidade, amor, respeito, ou honestidade. Em sua forma mais simples, o modelo econômico caracteriza pessoas sem o desejo de trocar dinheiro atual por receita de dinheiro no futuro, independentemente da taxa de retorno que poderia obter.

Este modelo econômico não é, obviamente, muito interessante como modelo de comportamento humano. Pessoas não se comportam desta forma. Na maioria dos casos, o uso deste modelo reflete o desejo dos economistas por simplicidade de modelos; a busca exclusiva de riqueza ou receita monetária é mais fácil de modelar do que a complexidade das preferências reais dos indivíduos. Como consequência, contudo, não-economistas seguidamente usam este modelo como um contraste para desacreditar economistas, isto é, para argumentar que a economia tem seu uso limitado por que economistas focam-se somente em uma única característica de comportamento – e uma das menos atrativas delas, o egoísta desejo por dinheiro.

1.6 O modelo sociológico de comportamento humano

No modelo sociológico, indivíduos são vistos como produtos de seu ambiente cultural. Humanos são tão avaliadores quanto formigas, abelhas, ou cupins. Eles são convencionais e conformistas, e seu comportamento é determinado por tabus, costumes, convenções, e tradições da sociedade em que nasceram e cresceram. Neste modelo, indivíduos são seguidamente vistos como *vítimas sociais*, um conceito que ganhou aceitação ampla em vários ambientes (veja Sykes 1992).

Por contraste, REMM é um avaliador. O modelo REMM reconhece que costumes e convenções servem como importantes limites ao comportamento humano, e que indivíduos que os violam incorrem em custos de várias formas. Mas REMMs comparam as conseqüências de caminhos alternativos de ação, incluindo aqueles que envolvem desobedecer às normas sociais, e conscientemente escolher ações que levam ao seu resultado preferido. Além disso, se os custos ou benefícios dos caminhos alternativos de ação mudarem, REMMs mudam seus comportamentos. No modelo sociológico os indivíduos não mudam.

Certamente, práticas sociais, costumes, e convenções têm um importante papel em determinar as atitudes e ações de indivíduos em qualquer ponto no tempo. Eles representam uma grande força para ensinar, disciplinar, e recompensar membros de um grupo, organização, ou sociedade. Eles servem como um aparelho de memória externa que ajuda no armazenamento de conhecimento sobre comportamento ótimo. Mas se o grupo ou organização está para prosperar – e, certamente, se a própria sociedade está para sobreviver – estas práticas culturais ou valores devem se adaptar para se aproximar do comportamento ótimo, dados os custos e benefícios implicados pelo conjunto de oportunidades apresentados pelos indivíduos na sociedade.

Mudanças no conhecimento, tecnologia, ou no ambiente mudam o conjunto de oportunidades. Por isso, um cientista que usa o modelo de comportamento REMM preverá que mudanças no conhecimento, tecnologia, e no ambiente que alteram os custos ou benefícios de ações de um grande número de pessoas irá resultar em mudanças sobre o tempo em costumes sociais e convenções. Em contraste, o modelo social deixa os cientistas sociais sem explicação de mudanças em costumes sociais, convenções, tabus, e tradições.

Por exemplo, cientistas sociais que usam o modelo sociológico olhariam para as mudanças na moral e atitudes sociais para explicar o aumento na atividade sexual e no simultâneo declínio nas taxas de nascimento através das últimas décadas. Em contraste, um cientista social que utilizando REMM para explicar o mesmo fenômeno colocaria maior ênfase

nos avanços de técnicas de controle de natalidade. Por quê? Um dos maiores custos da relação sexual é o custo associado com o fato de suportar e ouvir uma criança. Tornando possível para aqueles que não querem ter crianças evitar a concepção de forma mais efetiva, melhores técnicas de controle de nascimento reduzem substancialmente o custo da relação sexual.

E ainda, sexo extraconjugal e coabitação de casais não casados são mais aceitáveis agora do que antes da introdução de técnicas efetivas de controle de natalidade. Neste sentido, a cultura adaptou-se às mudanças no comportamento ótimo implicado pelas mudanças nos custos da atividade sexual. Ao mesmo tempo, no entanto, alguém pode dizer que o aumento nos custos da atividade sexual através do surgimento de novas doenças sexualmente transmissíveis sem tratamento irá causar o ressurgimento da ética puritana e a renovação da ênfase na família. Isto é consistente com as mudanças ocorridas como resultado da epidemia da AIDS.

Mas as mudanças culturais trazidas pelas tecnologias de controle de natalidade vão bem além da família e das mudanças nas convenções sexuais. Ao permitir às mulheres controlarem mais o tempo do nascimento de seus filhos, a nova tecnologia aumentou suas opções no mercado de trabalho substancialmente. O atraso nas práticas culturais e institucionais em refletir este novo comportamento ótimo é tão ineficiente quanto é um grande catalisador do movimento feminista. Mas as mudanças requeridas para ajustar-se ao comportamento ótimo sob os as condições dos novos custos são inevitáveis. Práticas ineficientes como discriminação na contratação de mulheres provêem oportunidades lucrativas para aqueles REMMs com a visão de perceber e agir sobre a falha entre práticas correntes e ótimas.

Há uma distinção crucial, então, entre o reconhecimento do modelo REMM de que fatores culturais são *refletidos* no comportamento humano e a afirmativa do modelo sociológico de que os fatores culturais *determinam* o comportamento humano. Se o comportamento é completamente determinado pelo acultramento, como o modelo sociológico sugere então que escolha, determinação, e adaptação consciente não fazem sentido. Se humanos são dotados com um pouco de originalidade, não possuem habilidade para avaliar, e simplesmente imitam aqueles que eles enxergam e fazem o que lhes é dito, não é claro como *qualquer* mudança social pode surgir.

O modelo REMM, em contraste, explica a evolução dos costumes e convenções como o reflexo de hábitos, crenças não questionadas, e religiosidade de padrões comportamentais que refletem respostas ótimas aos custos e benefícios de várias ações. Quando o custo e benefício subjacentes de várias ações mudam, indivíduos são confrontados com o conflito entre novas e ótimas formas de comportamento e formas culturalmente aceitas, mas ineficientes. Nesta situação haverá conflito social. E se o novo padrão comportamental é de

fato ótimo, a população irá – através de experiência, educação, e morte – gradualmente acomodar o novo comportamento em sua cultura.

Considere, por exemplo, o confronto entre a realidade econômica e os valores culturais que se encontram atrás da decisão dos comandantes da IBM de abandonar sua duradoura (e socialmente reverenciada) política de emprego vitalício. Começando com a prosperidade pós guerra nos anos 1950 e durando até a onda de reestruturação dos anos 1980, o conceito de emprego vitalício pelas grandes corporações americanas tornou-se uma expectativa social – como “contratos implícitos” - e alto-executivos que recorriam aos cortes somente para manter a lucratividade (isto é, se não fosse ameaçado por falência ou extinção) eram agressivamente criticados pela mídia, se não excluídos por suas comunidades.

Embora vigorosas críticas sociais aos cortes persistissem através das reestruturações dos anos 80, a América corporativa foi forçada pela crescente competição global a reconhecer que o emprego vitalício acabava debilitando ao invés de fortalecer as companhias. Mas por causa da expectativa da segurança de trabalho em longo prazo ter se tornado tão arraigada culturalmente, foi muito mais difícil para as companhias ajustarem suas práticas. No meio tempo, companhias japonesas e européias – tradicionalmente mais comprometidas ao emprego vitalício do que seus pares americanos – estão também sendo forçados a repensar esta política enquanto confrontam seus próprios problemas de indústria cronicamente acima da capacidade e suas resultantes ineficiências.

Por causa de sua habilidade de explicar tais mudanças marcantes nas culturas sociais, REMMs também proporcionam a fundação para pensar sobre como mudar a cultura corporativa. As crenças, atitudes, costumes e valores divididos dentro de uma organização podem ser determinantes críticas do sucesso ou derrota. E embora uma cultura organizacional constitua uma barreira para uma inovação valiosa em qualquer momento dado, a cultura pode ser moldada através de esforços conscientes e coordenados através do tempo. Os valores e atitudes das pessoas em uma organização irão responder durante o tempo para ver positivamente aquelas ações que serão recompensadas na organização e negativamente aquelas que serão punidas. Responderá também para selecionar políticas desenhadas para trazer para a companhia pessoas com valores e atitudes consistentes com a cultura desejada.

O modelo sociológico, então, possui sérias lacunas como uma base para um corpo teórico sobre o comportamento social. Com seu foco quase exclusivo na continuidade cultural, ele não pode contar com as enormes diversidades do comportamento humano em qualquer tempo dado. Nem pode explicar mudanças dramáticas no comportamento como aquelas trazidas sobre o melhoramento dos controles de natalidade e outros avanços tecnológicos. O

modelo também ignora o processo de deliberação consciente feito por indivíduos e organizações quando contemplam diferentes cursos de ação.

Dadas suas limitações, por que o modelo social é tão popular?

A popularidade do modelo sociológico pode ser atribuída ao relacionamento entre os modelos de comportamento humano e os posicionamentos políticos, da mesma forma que existe uma tendência humana em negar uma responsabilidade pessoal causal. Se o comportamento das pessoas é largamente determinado por fatores além de seus controles, eles são vítimas e dessa forma não podem ser responsáveis por suas ações ou pelo estado de suas vidas.

O apelo de tal teoria àqueles que se encontram em dificuldades ou em necessidades de qualquer forma é óbvio; a extensão na qual esta teoria é utilizada diariamente na mídia, cortes, famílias, e organizações é debatido profundamente por Charles Sykes em *Uma nação de Vítimas* (1992). Vários exemplos comuns a nós todos presentes no livro (p.3) incluem o seguinte: um empregado demitido por chegar costumeiramente atrasado processa o empregador, argumentando de que é vítima de uma “síndrome crônica do atraso”; um agente do FBI é readmitido após ser demitido por desviar fundos para pagar dívidas do jogo por que a corte julgou que jogar com o dinheiro de outros é uma “deficiência” e assim protegida por lei federal.

Sob o modelo da vítima social, se um indivíduo rouba, é somente por que a sociedade o fez ladrão, não por que ele escolheu esta atividade. E a solução não é punir o indivíduo por estas ações, por que nenhum ladrão escolheu ser um ladrão. Neste modelo, aumentar os custos da ladroagem não terá efeito na quantidade de roubos. A solução seria educar e reabilitar.

Embora programas de educação e reabilitação possam ajudar a mudar as pessoas, eles sozinhos pouco provavelmente reduzirão o comportamento criminal de forma significativa. Conforme estes programas tornam-se mais abrangentes, e conforme eles são acompanhados por uma redução nas penalidades e outros “custos” de comportamento criminal, não deveríamos ficar surpresos em encontrar mais freqüentemente REMMs tornando-se criminosos.

Pela mesma razão, não é surpreendente pelo ponto de vista do REMM que Singapura não possua problemas com drogas. Recém-chegados ao país devem assinar um documento

reconhecendo que a venda ou posse de drogas é punível com a morte. E a população é bem ciente destas políticas; como ilustrado pela recente apreensão de um americano por vandalismo, a punição por infrações das leis em Singapura é tratada de forma rápida e pública.

Educando o povo sobre os efeitos de suas escolhas, obviamente, afeta o comportamento; e leva tempo para as atitudes culturais mudarem. Um completo ataque programático sobre o crime incluiria o uso de tanto punições formais e recompensas assim como educação e consenso construído entre a população. Devidamente conduzido, tal construção de educação e consenso pode explorar a rejeição e aprovação sociais como recursos adicionais (e descentralizados) de punições e recompensas para reforçar as sanções contra criminosos ou então comportamento indesejável.

Conforme outra ilustração do trabalho do modelo sociológico, considere o atual debate sobre as causas dos sem-teto. O próprio uso do termo “sem-teto” sugere a falta de escolha por parte das pessoas da rua (que são desta forma vítimas do sistema); isso também carrega pouco ou nenhuma da desaprovação social do “mendigo”, um rótulo agora fora de moda. Esta mudança de linguagem e atitudes reduz as fontes descentralizadas da punição social ou cultural por ser uma pessoa da rua – novamente, alguma coisa que o modelo REMM prevê resultaria em um aumento deste comportamento social indesejável. A cidade de Nova Iorque gasta agora mais de meio bilhão de dólares por ano em subsídios para os sem-teto, e o problema não mostra sinais de desaparecer, mesmo com a melhora da economia. (E o “desinstitucionalismo” dos doentes mentais, uma explicação comum, de nenhuma maneira conta para o vasto aumento no número de pessoas de rua.)

O modelo sociológico sugere que se a receita e a riqueza de um indivíduo são pequenas, seriam inteiramente por resultado de fatores culturais, adversidades ambientais, ou má-sorte – não de esforço consciente, a escolha de laser sobre o trabalho, a escolha de um tipo particular de trabalho, ou a falha de investimento em aprendizado. Dessa forma, “justiça” requer que nós confiscemos a riqueza dos mais afortunados para recompensar os desafortunados.

Claro, quanto maior a recompensa, mais atrativo é ser pobre, e REMMs irão responder tendo mais laser, escolhendo ocupações nas quais o emprego seja mais instável, e investindo menos em aprendizado. O modelo REMM prevê que se fizermos o pagamento alto o suficiente, atrairemos um número arbitrariamente grande de pessoas para tornarem-se pobres e desempregadas – ou ao menos para encontrar o critério estabelecido para estes programas. Isso descreve aspectos importantes de nossos sistemas de bem estar e de desemprego.

Políticos, burocratas, e grupos de interesses especiais entendem que escolhas de políticas públicas são afetadas pelo conceito de que indivíduos são responsáveis pelos seus próprios destinos. O forte apoio popular ao princípio de que indivíduos devem ser recompensados ou punidos de acordo com seu próprio comportamento significa que medidas que visão redistribuir riqueza, ou reabilitar criminosos ao invés de puni-los, encontraria forte oposição. Mas políticos engenhosos e outros que desejam colocar tais medidas em efeito podem neutralizar a oposição pública persuadindo as pessoas de que tudo que nós fazemos é forçado pelo nosso ambiente cultural – somos vítimas sociais, e assim nem nosso comportamento ou nosso status é um produto de escolha deliberada. Ao minar a ligação entre escolhas e conseqüências, podemos derrubar a resistência que estima as crenças que afirmam que indivíduos são responsáveis pelos seus próprios comportamentos.

E mais, indivíduos constantemente enfrentam um conflito quando tentam ajudar outros que estão enfrentando dificuldades, especialmente aqueles relacionados através da família ou outras ligações. O conflito é entre o desejo de diminuir ou eliminar as dificuldades dos outros através de presentes ou caridade, e a relutância distorcendo os incentivos das pessoas para tomarem conta de suas próprias vidas – digamos, investindo em educação e fazendo mais esforços para melhorar suas condições. Todos os pais enfrentam estas trocas ao decidirem o quanto de ajuda darão aos seus filhos, e as escolhas não são fáceis. A dor em curto prazo associado em negar ajuda a uma pessoa amada é muito difícil de agüentar. Mas observações casuais, conjuntamente com provas da futilidade de vários programas sociais, aparentam indicar que pessoas sistematicamente subestimam o efeito contraproducente em longo prazo em indivíduos de ações que tomamos para protegê-los das conseqüências de suas próprias escolhas.

O modelo social e o marxismo

Uma discussão do modelo sociológico seria incompleta sem tocar-se sobre o uso deste conceito por Marxistas, socialistas, e outros grupos ao redor do mundo. Políticos marxistas entendem que o modelo sociológico é a base para a centralização do poder. Marxismo tem recebido amplo suporte na Europa. Possui também apoio entre os clérigos católicos e acadêmicos americanos. Provas recentes sobre a ampla queda da Rússia, Leste Europeu, e outra economias dominadas pelo pensamento Marxista tem revelado a deficiência desta visão e tem diminuído, mas não eliminado, o apoio recebido. Ironicamente, conforme vários países ex-socialistas do leste europeu e da Ásia estão avançando para o capitalismo, os Estados Unidos está avançando para um viés regulatório e de políticas públicas mais socialistas.

Socialismo é apoiado pelos filósofos que idolatram o estado. A necessidade em subordinar o indivíduo à organização possui raízes ancestrais indo ao menos até Platão. Ao retratar seu estado ideal, Platão disse:

... Existe propriedade comum de esposas, de crianças, e de todos os servos. E tudo o possível já foi feito para erradicar de nossas vidas em todos os lugares e de todas as formas tudo o que é privado e individual. Até o que é limite do que é possível fazer, mesmo aquelas coisas nas quais a natureza por si só fez ser privada e individual tornaram-se de alguma forma propriedade comum de todos. Nossos próprios olhos e ouvidos e mãos parecem ver, ouvir, e agir, como se pertencessem não a um indivíduo, mas a toda a comunidade. Todos os homens são moldados para serem unânimes ao último grau em presentear orgulho e culpa, e eles mesmos regozijam e sofrem sobre as mesmas coisas, e ao mesmo tempo...

Nem deve a mente de ninguém ser habituada a deixá-lo fazer qualquer coisa por sua própria iniciativa, nem sem zelo, ou mesmo de brincadeira... Mas na guerra e no meio de períodos de paz – ao seu líder ele deve dirigir-lhe os olhos e obedecê-lo fervorosamente. E mesmo nas menores questões ele deve permanecer sob a liderança. Por exemplo, ele deve levantar-se, ou mover-se, ou dizer o que deseja... somente se lhe for dito para fazê-lo... Resumidamente, ele deve ensinar sua alma, por um longo hábito, a nunca sonhar independentemente, e tornar-se ultimamente incapaz disto.

O Estado ideal de Platão é um exemplo da posição mais extrema anti-individualista, na qual torna a organização em si o fim último. O estado é tratado como um organismo vivo; é o valor supremo. O propósito individual não é somente desimportante, é um mal que deve ser eliminado.

A visão de Platão não é muito diferente daquela dos marxistas. O papel do indivíduo cria um dilema para os marxistas. Estados declarados marxistas pelo mundo como a ex-União Soviética, China e Cuba demonstram uma atitude em respeito ao indivíduo similar a utopia de Platão. A doutrina partidária denuncia motivação individualista e invoca o bem comum. Num discurso intelectual, teóricos marxistas insistem por uma abordagem organizacional ou de classe social para o estudo da sociedade. Na teoria marxista, o trabalhador e o capitalista executam seu papel independentemente dos custos e benefícios de suas ações. Capitalistas são o que são e fazem o que fazem por serem capitalistas, e assim também é com os trabalhadores. No modelo marxista, indivíduos não avaliam, escolhem ou maximizam; eles se comportam de acordo com o modelo sociológico.

O modelo sociológico é destituído de conteúdo prescritivo, no entanto ele é comumente usado para fins normativos. Se humanos não são avaliadores (eles somente fazem

seu papel que lhes é dado pela cultura), é sem sentido falar sobre tornar as pessoas com melhores condições. Embora marxistas rejeitem a tradição econômica ocidental de considerar o indivíduo como a unidade básica de análise, eles também expressam grande preocupação pelo sofrimento dos menos afortunados e utilizam muito de conceitos como conflito de classes e exploração.

Assim, estas preocupações pelo bem estar das pessoas (principalmente trabalhadores e classe baixa) exibem uma inconsistência óbvia e fatal. A não ser que atribuamos preferências ao indivíduo, linguagens que descrevem diferenças no bem estar do indivíduo não fazem sentido. Noções como equidade e justiça são populares entre estes que empregam o modelo sociológico à humanidade, mas tais normas éticas não são internamente significativas por que elas implicam que indivíduos dêem importância para suas condições – isto é, que eles são avaliadores, experimentam inveja, e fazem escolhas.

Além disso, se o estado é tudo o que importa, como sustenta a doutrina marxista, preocupações com a desgraça dos indivíduos é irrelevante na melhor das hipóteses e pode ser inimiga do bem geral. Conceitos como exploração e conflito podem ser utilizados em um contexto grupal para referir a mais de um indivíduo, mas tal linguagem possui significado somente em termos individuais. Organizações não podem ser exploradas nada mais do que máquinas ou rochas. Somente indivíduos podem ser explorados, podem sofrer, podem fazer guerra; somente indivíduos podem ser objeto de compaixão. Organizações são puramente artefatos culturais, mesmo quando lhes atribuem o status de indivíduos. No fim, podemos fazer coisas somente *para* indivíduos.

1.7 O modelo psicológico de comportamento humano

O modelo psicológico é um degrau acima da escada evolucionária desde o modelo sociológico. Como no REMM, humanos neste modelo são engenhosos; se importam; possuem vontades e determinações. Mas os desejos individuais são vistos essencialmente como absolutos que são totalmente independentes uns dos outros. Por isso, substituições e trocas não são partes do comportamento humano individual. Com efeito, diz-se que o indivíduo possui “necessidades” no sentido da palavra que nós já rejeitamos.

Talvez a formulação mais conhecida do que chamamos de modelo psicológico foi dada por A. H. Maslow. “Necessidades Humanas,” escreveu Maslow em 1943, “se organizam em hierarquia de preponderância. Isto é dizer que a aparição de uma necessidade usualmente apóia-se na satisfação anterior de uma necessidade mais preponderante”. As necessidades de

Maslow, na ordem de suas “preponderâncias” de maiores a menores, são fisiológicas (água, comida), segurança, amor, e auto-realização.

Em contraste com REMM, no modelo de *hierarquia de necessidades* de Maslow o indivíduo não pode desejar abrir mão de qualquer quantidade de comida por segurança até que sua necessidade por comida esteja satisfeita. Somente após a necessidade por comida esteja satisfeita ele ou ela preocupar-se-á com segurança. O que Maslow e seus seguidores fizeram foi confundir dois assuntos completamente diferentes: como um indivíduo aloca recursos dentre bens alternativos em um dado nível de riqueza, e como esse padrão de alocação varia conforme a riqueza do indivíduo aumenta.

O próprio Maslow, na última parte de seu famoso artigo, ressalva seu argumento anterior que nega a substituição. Ele afirma que ele não quis dizer que literalmente 100 por cento da necessidade de alimento de uma pessoa deva ser satisfeita para que este indivíduo inicie a satisfazer sua necessidade por segurança, e assim por diante. Embora a maioria dos seguidores de Maslow ignoraram suas ressalvas, estes argumentos finais mostra ele indo na direção da noção de substituição e na elasticidade de receita da demanda, uma relação conhecida para economistas por muitos anos e incorporadas no REMM.

Além disso, muitas provas do comportamento humano contradizem o modelo de hierarquia de necessidades de Maslow. Vemos astronautas, esquiadores, e pilotos de carros de corrida aceitando menos segurança em troca de riqueza, fama, e, somente, a mais pura emoção. Poetas, artistas, e gurus vivem sem confortos materiais para dedicar seu tempo à contemplação e a arte, e, para nós, estas buscas soam próximas a auto-realização do que a bens fisiológicos.

O modelo psicológico, assim como o modelo sociológico, não é satisfatório para descrever o comportamento de indivíduos no estudo do fenômeno social. No entanto, há algum conteúdo válido no modelo de Maslow. Seu modelo de ordenação dos desejos provavelmente corresponde a como a maioria das pessoas iriam alocar um aumento de \$1.000,00 em gastos no aumento dos níveis de riqueza. Pessoas mais ricas irão tender a gastar menos de sua riqueza adicional em bens de satisfação de necessidades fisiológicas, e mais em cada categoria de bens que estão no topo da hierarquia de Maslow. Apesar disso, de forma inconsistente com o modelo de Maslow, indivíduos de qualquer nível de riqueza estão dispostos a sacrificar alguma quantia de qualquer bem por uma quantia suficientemente grande de qualquer outro bem.

Assim, enquanto a ordenação de categorias das necessidades humanas de Maslow tende a descrever como os gastos aumentam com o aumento da riqueza, não é nem uma hierarquia ou uma descrição de necessidades. É difícil inferir muito mais sobre o comportamento social do modelo de hierarquia de necessidades que não seja trivial ou falso. O modelo psicológico prevê que se o custo de qualquer bem aumenta, o indivíduo irá diminuir gastos no que estiver despendendo de superior na hierarquia, uma reação comportamental que é claramente contradita pelo comportamento atual dos consumidores. Quando um preço de um bem aumenta em relação a outro, consumidores reagem reduzindo as compras do bem que aumentou de preço, não das compras de bens que são superiores na lista de Maslow.

Uma vez que a substituição for excluída, a tentativa individual de maximizar por conciliação de necessidades com meios é amplamente ignorada, e a atenção foca-se então no estudo das necessidades individuais (ou classes de necessidades). Exemplos do campo da organização comportamental (OC) são numerosos. Um problema geral (e extremamente importante) é como fazer empregados serem mais produtivos. A resposta geral sob o modelo psicológico é retribuí-los satisfazendo suas necessidades.

A literatura de OC geralmente não reconhece que o problema dos empregados é desenhar um pacote geral de emprego que leve em conta o potencial para trocas. Ao contrário, cada bem que o empregador pode dar aos empregados é considerado isoladamente. O enriquecimento laboral e a qualidade do ambiente de trabalho são exemplos. Mais de cada um deles é sempre tido como melhor do que menos, e não somente o critério de otimização, raramente aplicado para determinar o correto nível de enriquecimento do trabalho ou qualidade do ambiente, mas otimização em si mesma é raramente discutida.

A prevalência do modelo de Maslow no campo da ciência comportamental é, acreditamos, uma grande razão para a falha do campo em desenvolver um corpo teórico unificado. A teoria erigida na base de indivíduos que são motivados por vontades, mas que não fazem ou farão substituições, necessariamente consistirá de uma série de proposições independentes relacionando determinações particulares e nunca será capaz de capturar a complexidade do comportamento humano.

1.8 O modelo político de comportamento humano

Enquanto engenhosos e, em certo sentido, avaliadores e maximizadores, indivíduos sob o modelo político presumem-se avaliar e maximizar em termos de preferências de outros indivíduos ao invés das suas próprias. Em contraste com o REMM, o indivíduo é um *agente perfeito* procurando maximizar “o bem público” ao invés de seu próprio bem estar.

É importante distinguir entre altruísmo (isto é, a disposição de sacrificar parte de seus próprios bens, tempo, ou bem estar em benefício de outros) e o modelo político. Altruístas não se comportam de acordo com o modelo político. Desde que possuem suas próprias preferências, não podem ser agentes perfeitos. Um agente perfeito é uma pessoa que irá maximizar respeitando as preferências do principal enquanto, se necessário, negará a si próprio. Agentes perfeitos estariam igualmente satisfeitos trabalhando para salvar baleias, alimentando os pobres, fazendo computadores, ou cuidando de interesses musicais dos ricos através da orquestra sinfônica local a pedido de seus empregadores. Altruísta que era, a devoção de Madre Teresa ao cuidar dos pobres de Calcutá não fizeram dela uma agente perfeita. É altamente duvidoso de que ela tenha concordado (ou efetivamente) em representar os interesses de alguém que pedisse para salvar as baleias, ou fazer computadores. Como todos os REMMs, ela tinha suas próprias preferências e exercitava sua escolha sobre quem ou qual causa iria devotar o seu tempo para ajudar.

A lógica na qual o modelo político aparece com tanto destaque é simples, contudo não irá suportar um escrutínio cuidadoso. Sempre que indivíduos agindo em seu próprio benefício não trazem o resultado “desejado”, o governo deve dar uma mão. Se os consumidores forem mal orientados por uma propaganda enganosa, haverá regulação do governo sobre propaganda. Se os vendedores vendem produtos que podem ser perigosos aos consumidores, haverá regulação sobre a segurança dos produtos. Se os consumidores não entenderem os termos dos contratos, haverá regulação governamental sobre a linguagem que pode ser usada em tais contratos. Estas soluções servem dois interesses poderosos: primeiro, a forte tendência das pessoas de evitarem ter responsabilidade por elas mesmas, e segundo, o grau segundo o qual estas soluções aumentam o poder e alcance e, dessa forma, o auto-interesse de políticos e burocratas.

A falha fatal nas preposições acima é sua presunção de que quando políticos intervêm, eles agem para atingir o resultado desejado – isto é, eles agiriam no interesse público. Os que argumentam por esta intervenção governamental simplesmente presumem que políticos podem e irão comportar-se de acordo com os desejos do eleitorado.

O modelo político ou do agente perfeito situa-se no coração de virtualmente todas as campanhas que pretendem resolver problemas criando uma agência governamental ou nomeando um corpo político. Preocupado com muitas drogas perigosas ou lesões em minas de carvão? Estabeleça uma Administração de Alimentos e Drogas (FDA) para regular o teste de drogas e garantir aprovação para a venda de novas drogas. Para reduzir as lesões nas minas de carvão, aprove uma lei de segurança nas minas para o Departamento de Minas administrar. Infelizmente, os resultados de tais programas não emprestam apoio ao modelo político. Após as emendas de 1962 regularem a eficácia de novas drogas, o número de novas drogas

aprovadas caiu pela metade. Além disso, entre 1966 e 1970, mais de 2.000 pequenas minas não sindicalizadas fecharam com nenhuma redução mensurável de lesões ou mortes nas minas de carvão.

Estes resultados ocorrem – e são certamente previsíveis – por que as pessoas que exercem e administram as leis são REMMs. Os burocratas no FDA, por exemplo, enfrentam altos custos se eles erram e permitem uma droga que possuem efeitos colaterais lesivos (como talidomida) ser vendida. Por outro lado, as pessoas que sofrem e morrem por causa dos procedimentos do FDA têm mantido uma nova droga engarrafada nos laboratórios de teste por vários anos (ou talvez não deixem ir ao mercado) usualmente sem saber que foram prejudicados. Pacientes agora capazes de obter tratamentos com drogas efetivas na Europa que não estão disponíveis nos Estados Unidos estão começando a ficar cientes das conseqüências das regulações do FDA, mas o seu número é pequeno. Ações políticas de pacientes de AIDS e seus advogados persuadiram o FDA a relaxar restrições limitando o acesso a promissores tratamentos de AIDS antes de serem satisfatórios a todas as regulações normais do FDA para o uso público.

A lei de segurança das minas que fechou várias minas não sindicalizadas foi aprovada após um lobby ativo por parte tanto do Sindicato de Trabalhadores de Minas Unidos quanto da Associação dos Operadores de Carvão e Piche (que representa as firmas mineiras sindicalizadas contratantes dos Trabalhadores de Minas Unidos). Ambos os grupos enfrentaram a competição de pequenos mineradores que eram contratados por trabalho não sindicalizado. O custo imposto sobre estas minas pela lei foi tão oneroso que muitos foram levados a sair do negócio.

Associação com o modelo político tem sido uma grande limitação ao desenvolvimento de um corpo teórico que possa explicar com uma precisão razoável como um sistema político opera. Cientistas sociais, especialmente cientistas políticos, têm estado atentos do forte desejo que os políticos exibem para serem reeleitos, e eles têm usualmente presumido tacitamente que isto induz a eles comportarem-se de acordo com os desejos da maioria. Mas este modelo de processo legislativo é incapaz de explicar o que realmente ocorre.

Sabemos que legisladores votam consistentemente pró medidas que não podem estar de acordo com a maioria de seus eleitores. Com a exceção de Wisconsin (e mesmo de forma duvidosa), não há certamente num estado na União americana onde exista um benefício majoritário partindo do patrocínio governamental a produtores de leite. Outros exemplos são tarifas sobre aparelhos de TV, cotas de importação de petróleo, cotas “voluntárias” sobre automóveis estrangeiros, e tarifas punitivas sobre monitores de tela plana, somente para nomear alguns.

Oficiais eleitos que são REMMs sentem que possuem a oportunidade de se tornarem empresários. Eles possuem acesso a propaganda de massa de relativo baixo custo através de TV, rádio, jornal, e revistas. Políticos engenhosos aliam-se também a grupos organizados que obtêm atenção da mídia e encorajam a criação de novos grupos. Certamente, agora que a natureza geral do processo e a retribuição destas organizações têm sido percebidas, frentes populares proliferaram, cada uma disputando publicidade, mesmo ao ponto de utilizar violência para demonstrar sua sinceridade.

Individualmente e coletivamente, legisladores têm um interesse em aumentar o papel do estado, e, como REEMs, eles dedicam-se a divulgar programas para atingir este fim. Se crise não existir, eles as criam, ou ao menos a ilusão delas. Assim, podem salvar e resgatar seus eleitores do desastre com leis que sacrificam o bem estar geral para beneficiar interesses especiais.

Por exemplo, recentemente membros do governo Clinton e grupos de interesses especiais associados entraram em campanha para criar a impressão pública de que havia uma crise no sistema de saúde e dessa forma apoiavam leis para “reformular” o sistema americano de saúde (Stelzer 1994). As mudanças propostas resultariam em regulações e centralizações massivas do sistema. Se isso fosse feito, transferir-se-ia controle substancial de mais de 14% do PIB do governo, com as óbvias implicações para o poder da base governamental.

Quase que transparente, infelizmente, é a importância destas mudanças para a eficiência e qualidade do sistema de saúde americano. As mudanças propostas resultariam na centralização e cartelização do mercado de saúde nas mãos do governo e corpos privados recém propostos. Este é exatamente o sentido errado para ir neste mercado. Por causa do conhecimento específico de cada caso contido entre o doutor e o paciente, as tomadas de decisão na área de saúde pública, para ser efetivas, devem ser descentralizadas e assim mantidas nas mãos dos doutores e pacientes. O processo centralizador proposto para decidir sobre o tratamento e cuidado dos pacientes irá inevitavelmente resultar em um amplo declínio na qualidade do atendimento de saúde. Mesmo ignorando os efeitos da centralização, o plano original da administração em tomar \$150 bilhões de custos anuais (e dessa forma recursos reais) fora do sistema enquanto adicionam-se 37 milhões de pessoas a ele iria reduzir a qualidade e tempo de atendimento de casos futuros; iria criar também escassez e levaria ao racionamento.

Há um problema de custo na saúde americana, com certeza; mas ele não ira ser contido com pequenas regulações e subsídios. Ao contrário, vem do nosso sistema de seguridade de terceira-parte que efetivamente remove a responsabilidade pelos custos do

mais importante tomador de decisão – isto é, o paciente. A chave para resolver este problema é impor conseqüências financeiras das decisões médicas sobre pacientes através de uso maior de co-pagamento de seguro com maiores deduções que colocam o custo do primeiro dólar gasto nos pacientes enquanto os protegem contra doenças catastróficas.

O modelo político no setor privado

O modelo político ou do agente perfeito é amplamente utilizado também por gerentes de organizações privadas no manejo de seus empregados. Gerentes corporativos desejam acreditar que pessoas são agentes perfeitos sem preferências próprias. Se há um problema em parte de uma organização com um gerente que está fazendo as decisões erradas, o problema vem de ter a pessoa “errada” no emprego. A solução é então demitir o gerente e colocar outra pessoa no lugar. Diga a esta pessoa (que se presume seja um agente perfeito) o que você deseja que seja feito, e depois espere que isto aconteça.

Em contraste, gerentes utilizando o modelo REMM preverão que se o gerente possuir o treinamento e talento adequado será a estrutura organizacional e os incentivos que são a raiz do problema. A solução não será demitir o gerente, mas reformar as políticas organizacionais.

Problemas em organizações seguidamente surgem porque gerentes são recompensados por fazer coisas que prejudicam a organização – por exemplo, liderança de projetos para autopromoção ou maximização do espaço no mercado à custa do valor das cotas de acionistas. Ao compensar gerentes de acordo com os orçamentos negociados, muitas companhias efetivamente induzem gerentes a negociarem metas orçamentárias que são muito abaixo do nível que iria maximizar o valor da organização. Os gerentes fazem isso, claro, para garantir que eles irão facilmente atingir a meta.

Em um problema relacionado, grandes corporações públicas também regularmente retêm e tendem a gastar grandes quantidades de fluxo de caixa livre – isto é, fluxo de caixa em excesso ao requerido para custear os projetos rentáveis para a firma. Gastando o dinheiro em aquisições de outros projetos não rentáveis (empreendendo com a ajuda de altas previsões fora da realidade de futuras rendas) dão a gerencia uma companhia maior para gerir, dessa forma aumentando o poder e prestígio dos gerentes na comunidade. Visto que o pagamento gerencial tende a ser positivamente relacionado ao tamanho da companhia, estas ações geralmente aumentam sua compensação na mesma proporção. E mais, mantendo o dinheiro na firma dá-lhes uma poupança para gastar durante tempos difíceis, sendo econômico ou não. Reter o excesso de dinheiro também torna mais fácil evitar fechar fábricas, demitir

empregados, cortar contribuições de caridade, e fazer outras escolhas difíceis associadas com a liberação de recursos subutilizados. Contudo é importante para os gerentes fazerem estas escolhas difíceis para que os recursos possam ser colocados em usos mais valiosos no resto da sociedade.

1.9 Conclusões

Argumentamos que o poder explanatório do REMM, o modelo de comportamento humano engenhoso, avaliador e maximizador, domina mais do que todos os outros modelos resumidos aqui. Para estar certo, cada um dos outros modelos captura um aspecto importante do comportamento, enquanto falham em outros respeitos, REMM incorpora o melhor de cada um destes modelos.

Do modelo econômico, REMM toma a presunção de que as pessoas são engenhosas, maximizadoras auto-interessadas, mas rejeita a noção de que elas são interessadas somente em receita financeira e riqueza.

Do modelo psicológico, REMM toma a presunção de que a elasticidade da receita da demanda para vários bens possuem várias regularidades através do mundo. No entanto, ao tomar esta noção modificada da hierarquia de necessidades, não viola o princípio da substituição presumindo que as pessoas têm “necessidades”.

Do modelo sociológico, REMM toma a presunção de que a “sociedade” impõe custos sobre as pessoas por violarem normas sociais, o que em troca afeta o comportamento; mas também leva em conta que indivíduos irão fugir destas normas se os benefícios forem suficientemente grandes. Certamente, assim é como as mudanças sociais tomam lugar.

Do modelo político, REMM toma a presunção de que as pessoas têm a capacidade ao altruísmo. Eles dão importância aos outros e levam seus interesses em conta enquanto maximizam seu próprio bem estar. REMM rejeita, entretanto, a noção de que as pessoas são agentes perfeitos.

Ao utilizar REMM, detalhes devem ser adicionados (conforme fomos fazendo implicitamente nos exemplos acima) para desenhar a teoria com o intuito de servir de modelo de decisão em circunstâncias específicas. Devemos especificar mais sobre os gostos e preferências das pessoas que são relevantes ao assunto em questão – por exemplo, ao fazer

presunções explícitas de que pessoas possuem uma taxa positiva de desconto para o futuro quando opostas a bens presentes e que valorizam lazer da mesma forma que honra, companheirismo, e auto-realização. Finalmente, combinando estas presunções com o conhecimento do conjunto de oportunidades do qual as pessoas escolhem em qualquer situação (isto é, as taxas nas quais pessoas podem trocar ou substituir dentre vários bens) levam a um poderoso modelo de previsão.

REMM é o bloco de construção básico que levou ao desenvolvimento de um corpo teórico mais ou menos unificado nas ciências sociais. Por exemplo, alguns economistas, como o recente laureado com o Nobel Gary Becker, aplicou REMM em campos previamente reservados aos socialistas como discriminação, crime, casamento, e família. Cientistas políticos em companhia com economistas também empregaram modelos de maximização de utilidade de comportamento político para explicar o comportamento de eleitores e o comportamento de reguladores e burocratas. Ainda há outros usando REMM para explicar problemas organizacionais dentro de firmas. Por toda sua diversidade, este crescente corpo de pesquisa possui uma mensagem em comum: Sejam eles políticos, gerentes, acadêmicos, profissionais, filantropos, ou trabalhadores de fábricas, indivíduos são engenhosos, avaliadores maximizadores. Eles respondem criativamente às oportunidades, ao ambiente apresentado a eles, e trabalham para afrouxar as amarras que evitam que eles façam o que desejam fazer. Importam-se não só por dinheiro, mas sobre quase tudo – respeito, honra, poder, amor, e o bem estar de outros. O desafio para a nossa sociedade, e todas as organizações dentro dela, é estabelecer regras do jogo e procedimentos educacionais que utilizam e direcionam a energia criativa dos REMMs no sentido do aumento do uso efetivo de nossos recursos escassos.