

Racionalidade Econômica e Comportamento Altruísta: reflexões a partir da psicologia econômica

Antônio Carlos de Campos¹
Fernando Sérgio de Toledo Fonseca²

SESSÕES de COMUNICAÇÕES

Área: Metodologia e História do Pensamento Econômico

Sub-área: Metodologia

RESUMO: Este artigo visa fazer uma breve revisão teórica sobre as relações entre racionalidade econômica, auto-interesse e altruísmo, ressaltando a contribuição da psicologia econômica para o debate, capaz de integrar questões de natureza ética e racionalidade econômica no processo decisório individual. Procura-se fazer um exercício reflexivo acerca da possibilidade do altruísmo sob a perspectiva da evolução do pensamento econômico e os seus laços com a psicologia. O ponto de partida deste artigo, é apresentar as controvérsias metodológicas da economia neoclássica, tendo como base as evidências empíricas da psicologia econômica acerca da possibilidade do comportamento altruísta.

Palavras-chave: Economia; Psicologia; Altruísmo.

ABSTRACT: This paper aims to review theories about the relation between economic rationality, self-interest and altruism, highlighting the contribution of economic psychology to debate, able to integrate issues of ethics and economic rationality in individual decision-making process. Seeks to make a reflective exercise on the possibility of altruism from the perspective of the evolution of economic thought and its links with psychology. The starting point of this paper is to present the methodological controversies of neoclassical economics, and based on empirical evidence of economic psychology about the possibility of altruism behavior.

Keywords: Economics, Psychology, Altruism

JEL: B31, B41

¹ **Titulação:** Bacharel em Ciências Econômicas pela Universidade Estadual de Maringá – UEM, Mestre em Economia Aplicada pela Escola Superior de Agricultura Luiz de Queiroz da Universidade de São Paulo – ESALQ/USP e Doutor em Desenvolvimento Econômico pela Universidade Federal do Paraná – UFPR. **Afiliação Institucional:** Professor do Programa de Pós-graduação em Ciências Econômicas da Universidade Estadual de Maringá – UEM.

² **Titulação:** Bacharel em Ciências Econômicas pela Fundação Escola de Comércio Álvares Penteado e Mestre em Teoria Econômica pela Universidade Estadual de Maringá – UEM. **Afiliação Institucional:** Professor do curso de Gestão de Negócios da Universidade Federal do Tocantins – UFT

1. Introdução

Muitos economistas contemporâneos têm se dedicado ao estudo das relações entre questões de natureza ética e racionalidade econômica. Com o intuito de ampliar a análise do processo de escolha individual, novos trabalhos estão sendo elaborados para intensificar o debate acerca da possibilidade do comportamento altruísta ser admitido como um comportamento racional.

Existe um amplo debate acerca deste tema entre filósofos, economistas, psicólogos e biólogos. Este debate multidisciplinar ocorre porque a investigação da base motivacional do comportamento humano, não reduzida ao auto-interesse, está relacionada às muitas explicações oferecidas pela Filosofia, Psicologia e Sociobiologia. Tais disciplinas têm contribuído significativamente para o debate das razões para o comportamento altruísta.

Neste sentido, este artigo busca realizar uma revisão teórica sobre as relações que envolvem racionalidade econômica, auto interesse e comportamento altruísta sob a perspectiva da psicologia econômica. A busca do auto-interesse e a escolha racional dos meios, são postulados comportamentais engenhosos da economia neoclássica, com capacidade preditiva que permitiu grandes avanços na teoria econômica. No entanto, mesmo sendo o auto-interesse um comportamento predominante, este é apenas uma motivação entre outras que competem entre si no processo decisório do agente. Isto evidencia que a base motivacional da teoria econômica é bastante restrita ao lidar com pluralidade de motivações.

Como problema central de investigação deste trabalho, recorre-se a abordagem de Amartya Sen acerca das alternativas ao comportamento individual, que se apresenta como uma crítica ao modo de ver o comportamento humano e suas escolhas reduzidas ao único denominador comum: a utilidade. Em outros termos: “porque deveria ser unicamente racional empenhar-se pelo auto-interesse excluindo todo o resto?” (SEN, 1999, p. 31).

Nessa perspectiva, é mais factível pensar que as pessoas altruístas ou egoístas nem sempre terão a mesma conduta em toda ou qualquer situação com a qual elas venham a se deparar, por conta da pluralidade de motivações que determinam o processo decisório na escolha individual.

Com base em uma ampla literatura acerca das relações entre psicologia e economia, procura-se fazer um exercício reflexivo acerca da possibilidade do altruísmo, considerando a trajetória do pensamento econômico sob a perspectiva da psicologia econômica.

Esta problemática envolvendo a pluralidade de motivações que determina a conduta individual, é algo que perturba o pensamento dos economistas desde a publicação do livro “Teoria dos Sentimentos Morais” em 1759, por Adam Smith. Sua teoria trata do julgamento moral tendo como base o sentimento dos indivíduos, tomando como ponto de partida a análise do comportamento humano como ele realmente é, ou seja, procura entender as paixões que o movem. Essa teoria introduz a complexidade na análise subjetiva dos agentes econômicos e chama a moralidade como coadjuvante do interesse privado, permitindo uma compreensão complexa da ordem social do mercado.

Tais questões antigas, que aproximam a economia à outras ciências humanas, como a psicologia, foram deixadas de lado pela economia neoclássica. Suas controvérsias metodológicas e omissão de detalhes no complexo processo de escolha individual, abriram espaço para um crescente interesse de pesquisadores, que se registra em inúmeros artigos na área da economia comportamental e neuroeconomia que tem o seu desenvolvimento relativamente recente.

A fim de atingir os objetivos propostos, buscou-se estruturar este artigo da seguinte forma: a segunda seção apresenta a aliança entre a economia e a psicologia, sob a perspectiva da teoria utilitarista; na seção 3, há o delineamento acerca do esforço dos economistas neoclássicos, em desenvolver seus postulados comportamentais livre do componente psicológico. Como será apresentado, nesta escola houve o deslocamento da ênfase sobre a motivação para o elemento racionalidade; os regastes das idéias que unem psicologia e economia, sob a perspectiva da análise do comportamento altruísta são mostrados na seção 4; as controvérsias metodológicas dos postulados comportamentais ortodoxos, são apresentados na seção 5, com algumas evidências empíricas da psicologia econômicas; e a seção 6, resume os principais tópicos abordados e as considerações finais deste trabalho.

2. Economia e hedonismo psicológico: a ação moral orientada pelas emoções e sentimentos na conduta humana

A recomposição das idéias sobre os laços que ligam a economia e a psicologia, advém da teoria utilitarista, que teve como seus principais representantes Jeremy Bentham e John Stuart Mill. Tratou-se de um movimento filosófico iniciado em meados do século XIX, que teve como um dos principais objetivos o estudo da ação humana. O objetivo dos utilitaristas era propiciar o reconhecimento da multiplicidade e da variedade das fontes de felicidade, concebendo na doutrina econômica a relevância da ação moral guiada pelas emoções e sentimentos na conduta humana.

O filósofo político Bentham é considerado o pai da explicação do comportamento humano em termos do princípio da utilidade hedonista. Na obra clássica de Bentham – *Uma Introdução aos Princípios da Moral e da Legislação*³ – é evidenciado o caráter do hedonismo psicológico e moral na conduta humana. O princípio da utilidade constitui o fundamento da sua obra, sendo que o comportamento individual é governado pela ação de minimização de dor e maximização do prazer. Portanto, para Bentham a natureza humana, além de ser concebida pelo seu caráter hedonista, é governada por diferentes variações do auto-interesse e paixões, classificadas pelo filósofo moral como egoísta e em parte, pelas simpatias ou antipatias em relação aos outros seres:

A natureza humana colocou o gênero humano sob domínio de dois senhores soberanos: a dor e prazer. Somente a eles compete optar o que devemos fazer, bem como determinar o que na realidade faremos. Ao trono desses dois senhores está vinculada, por uma parte, a norma que distingue o que é certo do que é errado e por outra a cadeia das causas e efeitos. Os dois senhores de que falamos, nos governam em tudo o que fazemos, em tudo que dizemos, em tudo o que pensamos, sendo que qualquer tentativa que façamos para sacudir este senhorio, outra coisa não faz se não demonstrá-lo e confirmá-lo. (BENTHAM, 1984, p.3).

Na investigação das motivações humanas, Bentham (1984) se preocupou em definir um método teórico, com alguns determinantes para mensurar a soma de dor e prazer. Em outros termos ele lança alguns elementos que devem ser considerados para mensuração do valor de tais sentimentos: i) a sua intensidade; ii) a sua duração; iii) a sua certeza; iv) a sua proximidade no tempo ou sua longevidade;

³ Editada originalmente em 1789.

A hipótese do homem econômico em Bentham (1984) está baseada na maximização do prazer (felicidade) individual e coletivo que deve ser estendido ao maior número de pessoas, de modo que a ação humana no que diz respeito à busca de felicidade, está relacionada em certa medida aos princípios morais, da lei e da razão.

A aliança entre a filosofia utilitarista inglesa e a teoria econômica ganhou força com os trabalhos de John Stuart Mill, que já vinha sendo orientado pelo seu pai, o economista e filósofo James Mill com o acompanhamento à distância de Bentham⁴. As definições dos termos prazer e dor correspondem ao caráter hedonista e são apresentadas no início de uma de suas principais obras – *O Utilitarismo*⁵. O objetivo em definir tais termos é assegurar que os prazeres associados às atividades culturais e morais, contribuiriam muito mais para a felicidade do indivíduo do que os prazeres meramente físicos⁶.

Para o autor os indivíduos somente conheceriam verdadeiramente a felicidade se fossem capazes de aprimorar as suas habilidades intelectuais, seus gostos e vínculos sociais, que os distinguem de outros animais: “os seres humanos têm faculdades mais elevadas do que os apetites animais; e uma vez conscientes dessas faculdades, não consideram como felicidade algo que não inclua a gratificação delas”. (MILL, 2000, p. 31).

Mill (2000), ao contrário da teoria benthamita que pregava exaustivamente a maximização dos prazeres, tenta fazer uma distinção qualitativa entre os prazeres inferiores e superiores. Como reformador social, Mill não dissocia a conduta individual das questões morais. A teoria utilitarista segundo o autor, tem como seu fundamento a ciência moral, sustentando que as ações humanas estariam corretas na medida em que elas tenderiam a promover o prazer e erradas quando tenderiam a produzir a dor. O princípio da felicidade na perspectiva milliana, de acordo com o critério moral utilitarista do que é certo ou errado, não está restrita à ação individual, mas como maximização do prazer social ou bem-estar coletivo.

A essência da natureza humana no âmbito da interação social, concebida por Mill (2000) como auto-interessada, até coincide com teoria smithiana da “mão invisível”,

⁴ Para mais informações ver introdução biográfica: Mill (2000), pp. 9-22.

⁵ Editada originalmente em 1863.

⁶ Mill destaca que os prazeres são classificados em prazeres inferiores e superiores. Os primeiros estão relacionados aos prazeres físicos (instintos) e os chamados superiores estão relacionados aos prazeres intelectuais. Ver: Mill (2000), pp.29-31.

segundo ao qual o auto-interesse privado conduziria ao bem-estar coletivo e à prosperidade dos mercados (MATTOS, 1996). A diferença entre Mill e Smith, está em que a teoria milliana acreditava na possibilidade do aperfeiçoamento das virtudes humanas:

Como tampouco há uma necessidade intrínseca de que todo ser humano seja um egoísta interesseiro e desprovido de todo sentimento e preocupação que não se centre em sua própria utilidade miserável. Mesmo hoje, algo muito superior a isso é suficientemente comum para conferir abundantemente garantia ao que a espécie humana pode vir a ser. Todo ser humano convenientemente educado é capaz, ainda que em graus diferentes, de genuínas afeições particulares e de um sincero interesse pelo bem público. Num mundo em que há tanto para se interessar, tanto para usufruir e tanto para corrigir e melhorar, todo aquele que possui uma proporção moderada de requisitos morais e intelectuais pode desfrutar numa existência que é permitido chamar de invejável. (MILL, 2000, p. 38).

Esta primeira versão do homem econômico, imbuída de caráter moral e psicológico, ganhou contornos mais nítidos nos trabalhos de Jevons e Edgeworth. Inspirado na teoria utilitarista de Bentham e Mill, Jevons (1983) reconhece algumas leis psicológicas e morais existentes na Ciência Econômica, de modo que com os estudos de tais leis seria possível prever os fenômenos econômicos. Neste sentido, Jevons (1983) preocupa-se em dar um tratamento matemático à teoria da utilidade, admitindo que os teóricos moralistas já haviam reconhecido o caráter quantitativo da teoria da utilidade a partir do famoso trecho da soma de prazeres e dores de Bentham, já mencionado nesta seção⁷.

Isto não significa que Jevons tinha a pretensão de dissociar a Ciência Econômica das Ciências Morais, nisto vale a pena citar: “Não hesito em aceitar a teoria utilitarista da moral, que toma o efeito sobre a felicidade da humanidade como critério do que é certo ou errado”(JEVONS, 1983, p. 38).

Para o autor, a teoria da utilidade tem como objeto de estudo o cálculo do prazer e sofrimento, onde o indivíduo teria que satisfazer o máximo de suas necessidades com o mínimo de esforço possível. Para ele: “maximizar o prazer é o problema da Economia” (JEVONS, 1983, p.47). O autor admite que a teoria da utilidade trata o homem como ele realmente é: maximizador de prazer.

O retrato do homem econômico ganha novos elementos a partir do tratamento matemático, envolvendo a escala das necessidades humanas, grau de intensidade dos

⁷ Tal método de investigação refere-se a sua principal obra “*Account of a General Mathematical Theory of Political Economy*”, publicada originalmente em 1871.

desejos e variação da utilidade do bem, resultando no famoso conceito de utilidade marginal.

Dado então a sofisticação do homem econômico nos trabalhos de Jevons (1983), alguém poderia questionar se a introdução desses novos elementos manteve o caráter original do homem econômico, no que diz respeito às questões morais, admitido na teoria benthamita. Tal questão não parece estar muito clara na principal obra de Jevons (1983), mas é possível concluir, a partir de um recorte, que a conduta humana está sujeita a algum tipo de critério moral:

Meu objetivo presente está cumprido ao indicar essa hierarquia de sentimentos e designar o devido lugar aos prazeres e sentimentos com que lida o economista. É do grau inferior dos sentimentos que tratamos aqui. O cálculo da utilidade almeja suprir as necessidades ordinárias do homem ao menor custo de trabalho. Cada trabalhador, na ausência de outros motivos deve dedicar sua energia à acumulação de riqueza. Um cálculo superior da moral do certo ou do errado seria necessário para mostrar como ele deve empregar da melhor maneira, aquela riqueza para o bem de outros como de si mesmo (JEVONS, 1983, p. 40).

É interesse notar, que mesmo que o seu propósito esteja restrito ao que ele denominava de cálculo inferior, é evidente que Jevons (1983) acreditava que seria possível estimar os sentimentos presentes na conduta humana a partir de algum cálculo moral, no qual ele denomina de cálculo superior.

Ainda nesta empreitada de pesquisa, acerca das relações da economia com o hedonismo psicológico, foi possível encontrar algumas considerações acerca da versão original do homem econômico realizadas por Edgeworth. Para o autor a natureza humana é definida como essencialmente auto-interessada, sendo denominada como máquina de prazer.

Edgeworth definia a natureza humana como máquina de prazer, não porque trata-se de um postulado comportamental realista, mas sim uma necessidade intelectual ou metodológica para apresentar as leis da economia pura⁸. O objetivo da pesquisa de Edgeworth é demonstrar a lei smithiana da “*mão invisível*”, de modo que a perseguição dos agentes por seus interesses individuais levaria ao bem estar coletivo. Nesta perspectiva surgem dois teoremas da economia do bem estar, que afirma que todo equilíbrio é ótimo de Pareto e que o sistema de mercado competitivo pode ser obtido pelo ótimo de Pareto,

⁸ Entenda-se o mercado de concorrência perfeita, como um grande número de agentes perseguindo os seus interesses egoístas.

desconsiderando aqui o efeito das externalidades (EDGEWORTH⁹, 1967 *apud* GIANNETTI, 1988).

Portanto, do ponto de vista dos pressupostos comportamentais do homem econômico, pode-se observar, mesmo que implicitamente, que desde a sua concepção original até o tratamento matemático de Jevons e Edgeworth, a ênfase recai sobre a motivação. Ambos autores, tentaram aplicar métodos quantitativos aos seus estudos, com o intuito de tornar a economia como ciências abstrata e dedutiva como a física, tornando-a capaz de explicar os mecanismos de troca numa economia competitiva.

O hedonismo psicológico nesta versão retrata os fenômenos mentais que consistem em pensamentos, emoções e sensações. Os elementos éticos e morais entram como uma preocupação primordial desta primeira geração. A idéia era que o indivíduo poderia maximizar não somente o prazer individual mas também o bem estar coletivo. Esta versão do homem econômico teve a sua evolução na medida em que o debate acerca do comportamento individual da escola neoclássica se desenvolveu, culminando na versão do homem econômico racional, cujos pressupostos comportamentais, serão um dos pilares da teoria econômica predominante (neoclássica), que serão discutidos a seguir.

3. A busca do auto-interesse e escolha racional dos meios: o silêncio da teoria econômica sobre os pressupostos éticos e psicológicos na conduta individual

Jevons, Edgeworth e seus seguidores, não deram muita importância aos problemas decorrentes da utilidade hedonista. Tal fato explica o trabalho árduo dos economistas marginalistas em desenvolver uma abordagem do comportamento, sem ter como base o hedonismo psicológico. O problema estava voltado para o debate acerca da mensuração da utilidade e seus impactos econômicos. Pode-se afirmar que toda teoria utilitarista foi desenvolvida sob a abordagem cardinal, isto em termos mensuráveis na comparação de utilidades (dor, prazer), era uma hipótese muito simplista para explicar as transações no mercado.

⁹ EDGEWORTH, F. *Mathematical psychics: an essay on the application of mathematics to the moral sciences*. New York : A. M. Kelley, 1967. Obra editada originalmente em 1881.

Na passagem do século XIX, o ceticismo quanto ao princípio do cálculo hedonista, torna-se cada vez mais evidente. A primeira crítica vem dos psicólogos, que fazem objeções quanto ao reducionismo do hedonismo psicológico¹⁰. Depois vem as críticas dos economistas, em destaque a Veblen, do velho institucionalismo, que argumentava que o pressuposto hedonista não poderia servir para explicar o crescimento econômico e as transformações no comportamento social, das estruturas de mercado e instituições (CALDARI, 2009). Do mesmo modo, ficou evidente que a teoria econômica da forma que havia sido desenvolvida pela corrente utilitarista, dependia de um pressuposto defeituoso – o hedonismo psicológico – surgindo daí espaço para críticas da segunda geração dos economistas marginalistas, que criaram o homem econômico racional.

O homem econômico racional é um construto liberal segundo o qual o indivíduo seria motivado exclusivamente por razões econômicas e pela busca de fins auto-interessados. Em outros termos, o homem econômico agiria racionalmente para maximizar a sua riqueza.

Para Giannetti (1988), nesta versão do homem econômico, houve uma distinção da versão original neoclássica. Segundo o autor houve o deslocamento da ênfase sobre a motivação para o elemento racionalidade. Do ponto de vista analítico esta versão apresenta decididamente o esvaziamento da noção de auto-interesse de qualquer componente ético (egoísmo) ou psicológico (hedonismo), de modo que não importa o que o homem econômico faça, pois ele sempre estará perseguindo o seu auto-interesse.

Dada a restrição orçamentária, o indivíduo exprime os seus desejos e objetivos através das curvas de preferências, de modo que maximiza a alocação dos recursos no ponto ótimo. Portanto, este foi o avanço dos estudos acerca da racionalidade humana, em que cada indivíduo tem sua curva de preferência, de forma que maximiza os seus desejos sujeitos a uma dada restrição orçamentária.

O foco desta versão recai sobre a racionalidade da escolha. O agente age racionalmente dado o conjunto de ações possíveis e o conhecimento prévio de suas consequências. Em outros termos, a teoria econômica adotou um padrão de escolha que se

¹⁰ O leitor interessado poderá consultar o obra de James Mill. JAMES, W. (1890) Princípios de Psicologia, versão eletrônica acessível no <http://psychclassics.yorku.ca/James/Principles.htm>

revela através dos atos do indivíduo. Isto é o que ficou conhecido como preferência revelada na ação.

Tal concepção acerca da preferência revelada foi elaborada inicialmente por Samuelson na obra “*A Note on the Pure Theory of Consumers Behavior*”¹¹ sendo que posteriormente ganha novos contornos nos trabalhos de Little (1949)¹².

A distinção entre o homem econômico do tipo racional e psicológico, foi realizada pela primeira vez por Robbins na sua obra “*An Essay on the Nature and Significance of Economic Science*”¹³, que esforçou-se em separar estas duas versões. Para o autor, a ciência econômica pode ser definida como a ciência que estuda a conduta humana entre os fins e os meios escassos. A partir da tentativa de separar as duas versões do homem econômico proposta por Robbins (1944), verifica-se que na bibliografia pertinente ao assunto, existe uma certa ambiguidade quanto ao próprio termo auto-interesse que muitas vezes é entendido como egoísmo psicológico.

Alguém poderia dizer que nas duas versões do homem econômico, a conduta é essencialmente auto-interessada ou egoísta e, que não haveria diferenças substanciais entre as duas versões. No esforço para esclarecer esta questão, encontra-se em Muramatsu (1999), uma breve explanação acerca do egoísmo. Segundo a autora, o egoísmo psicológico é constituído em dois componentes: a) egoísmo ético; b) egoísmo racional.

O egoísmo ético trata-se da perseguição frenética do bem estar individual, estando sujeito a algum código penal ou moral. A primeira versão do homem econômico, que foi apresentada na seção anterior, se enquadra nesta concepção de egoísmo, pois nele é admitido que a base motivacional da conduta humana é essencialmente egoísta, sem ter em contrapartida nenhum elemento de racionalidade em termos de escolhas. E mesmo assim, encontra-se um forte apelo em relação aos julgamentos morais e éticos.

Já o egoísmo racional está subdividido em duas hipóteses: b.1) a hipótese de que os indivíduos são egoístas, pois perseguem constantemente o seu auto-interesse; b.2) a hipótese de que os indivíduos comportam-se de modo racional e consistente. Em outros termos, não basta que o indivíduo seja somente egoísta, ele tem que

¹¹ Publicada originalmente em 1938. Para mais informações ver: http://nobelprize.org/nobel_prizes/economics/laureates/1970/samuelson-bio.html. Acesso em: 19.fev.2011.

¹² Para mais informações ver: Moldau, 1985, p.14.

¹³ Editada originalmente em 1932.

ser suficientemente racional, com capacidade cognitiva de ordenar as suas escolhas. Isto quer dizer que se o indivíduo se deparar com três alternativas A, B e C, ele terá capacidade cognitiva para fazer a ordenação ótima das mesmas. Se $A > B > C$, logo $A > C$.

Sob a perspectiva da evolução do pensamento econômico o construto do homem econômico racional surgiu durante o século XIX, período este em que se iniciou uma forte influência do positivismo¹⁴ nas ciências. Qualquer ciência, seja ela natural ou social, deveria atingir o seu máximo de desenvolvimento da física clássica e, portanto servir de modelo para ciência pura.

A ciência econômica influenciada pela ciência abstrata, definiu os seus postulados e métodos. Se a finalidade era construir um modelo de estudo em que a conduta humana e as suas ações econômicas, pudessem sustentar de forma consistente e positiva, então a razão para o nascimento do homem econômico racional está justificada pela teoria neoclássica: eis então, a saga do homem econômico racional. O homem econômico racional está no centro do debate metodológico da ciência econômica, deixando de lado questões mais antigas ligadas à filosofia moral.

Deve-se notar que o retrato direto do homem econômico é pouco mencionado nos livros-textos. Na análise bibliográfica pertinente ao assunto, percebe-se que ele é introduzido sutilmente na teoria econômica em diversos livros-textos, sendo sua presença quase imperceptível. A dificuldade em obter os traços desse retrato falado do homem econômico racional, trata-se de um verdadeiro quebra-cabeça, cujas peças são reunidas a partir de alguns recortes aqui e acolá. Este retrato do homem econômico, formalmente é dado pelos axiomas da teoria da escolha da microeconomia convencional, entre eles temos: completude, transitividade, continuidade e não-saciedade.

Houve um esforço significativo dos economistas, para livrar a ciência econômica dos pressupostos psicológicos. Nisto vale a pena destacar os trabalhos de Vilfredo Pareto¹⁵, que abordam a visão moderna da teoria da utilidade como índice de preferência individual.

¹⁴ O Positivismo, mais do que uma escola, foi basicamente uma tendência no pensamento econômico, em reação ao socialismo abstrato da escola clássica. Baseou-se no ideário e método positivista de August Comte e na utilização de informações estatísticas para enunciar as leis que regem as relações do processo econômico, objetivando fazer da economia uma ciência experimental.

¹⁵ PARETO, V. *Manual de Economia Política*. Editada originalmente em 1906.

Pareto rejeita a abordagem hedonista a fim de entender a economia pelo sistemas de trocas e determinação de preço.

Eugene Slutsky, como seguidor das idéias de Pareto, realiza uma escala objetiva de preferências individuais, derivando uma teoria de utilidade ordinal para atender o objetivo de determinação de preços e alocação eficiente de recursos¹⁶. Em suma, o autor apresentou a “decomposição de Slutsky”, das funções da curva de demanda para os efeitos renda e substituição. Quando apresentado o artigo em 1915, seu trabalho foi rejeitado e só mais tarde, em 1934, duas idéias foram ressuscitados por Allen & Hicks.

Com base no desenvolvimento teórico de Slutsky, os economistas Allen & Hicks avançam no estudo da abordagem da utilidade ordinal, conceito de utilidade marginal com a taxa marginal de substituição.

Por fim, vem a contribuição da Samuelson com o conceito de preferência revelada, conforme explanado anteriormente, que realiza a síntese da economia neoclássica. Aos poucos, a noção de utilidade hedonista é transformada em utilidade ordinal, sem fazer referências aos pressupostos psicológicos, ou seja, o comportamento é explicado pela busca do auto-interesse e escolha racional dos meios, que equivale ao resultado de maximização da utilidade, com a abordagem das preferências reveladas.

Ao contrário da primeira geração marginalista¹⁷, com a síntese neoclássica os economistas explicam o comportamento, mantendo o silêncio, acerca da possibilidade de haver outros tipos de comportamento, que não o auto-interesse sem nenhum componente psicológico explícito. Reconheceu-se que o auto-interesse é o comportamento predominante da natureza humana. Do mesmo modo, o homem econômico racional é um instrumental de análise engenhoso, o que permitiu grandes avanços na teoria econômica. No entanto, isto dificulta a análise de comportamento alternativo, processo de escolhas.

Nesta perspectiva torna-se necessário fazer uma revisão bibliográfica acerca das objeções que se faz em relação aos postulados comportamentais da economia neoclássica, principalmente no que refere-se ao entendimento de padrões de racionalidade. Sob esta perspectiva faz-se necessário apresentar o debate acerca do comportamento altruísta e

¹⁶ Refere-se a obra: "Sobre a teoria do orçamento do consumidor", editada originalmente em 1915.

¹⁷ Também refere-se à escola utilitarista, conforme apresentado na seção 2.

racionalidade econômica, tendo como foco algumas evidências empíricas da psicologia econômica.

4. Psicologia da escolha e comportamento altruísta

Esta seção busca realizar uma revisão teórica acerca dos laços que unem a economia com a psicologia, sob o enfoque do comportamento altruísta. Logicamente, muitos modelos econômicos sugeriram como base para explicação deste tipo de comportamento, destacando aí o pioneirismo de Gary Becker (1976) dando origem a chamada Economia do Altruísmo¹⁸. Trata-se de uma linha de pesquisa multidisciplinar, que envolve não só a psicologia e economia, mas também a sociobiologia e a filosofia moral. A partir de inúmeros trabalhos que surgiram acerca do assunto, desde a década de 1970, este trabalho limita-se a algumas evidências empíricas acerca do altruísmo, abrindo espaço para a retomada do debate sobre a importância da psicologia na economia.

As modernas disciplinas de Economia e Psicologia tiveram suas origens na Filosofia Moral. Como resultado da evolução científica, houve a separação dessas duas ciências, sendo que cada qual constituiu os seus próprios métodos de investigação. No entanto, apesar de terem métodos distintos de metodologia, as duas ciências se cruzam quando o assunto estudado refere-se a postulados comportamentais e processos de escolha racional.

A teoria da escolha racional deixou de ser estudada somente pelos economistas, tornando-se um tópico especial da Psicologia desde 1950, quando alguns psicólogos inspirados em modelos econômicos, iniciaram um vasto programa de pesquisa para investigar a natureza da escolha humana¹⁹. A partir de então muitas questões deixadas de lado pela economia neoclássica se tornaram o centro do debate metodológico da economia, levando-se em consideração as suas relações com a psicologia. Inúmeros trabalhos, permitiram significativos avanços em áreas tais como: modelos de tomada de decisões baseado em emoções, neuroeconomia, escolha intertemporal, finanças comportamentais, etc.

¹⁸ Uma visão mais completa pode ser encontrada na coletânea de artigos em: Zamagni, 1995.

¹⁹ Vale citar o trabalho pioneiro de Edward (1954), que publicou um artigo dando certa relevância entre a Economia e Psicologia no processo de escolha individual: *The Theory of Decision Making*.

A diferença tênue entre economistas e psicólogos na explicação do processo de escolha individual, é que para os economistas a escolha é consistente se atender aos padrões comportamentais da racionalidade, dados, mais precisamente, pela teoria neoclássica. Para os psicólogos, o que importa na tomada de decisão do agente é o processo pelo qual a escolha é realizada, ou seja, a motivação, a formação de crenças e a capacidade cognitiva que desencadeiam no curso do processo decisório individual (HOGARTH & REDER, 1987).

Em termos metodológicos, os psicólogos não estão dentro de uma estrutura rígida de racionalidade como os economistas. Os psicólogos conseguem adaptar qualquer tipo de anomalia comportamental em seus modelos no estudo da escolha individual. Os economistas estão “presos” a um conjunto de axiomas e postulados comportamentais que dificultam a análise de comportamentos alternativos. Tudo que foge desse padrão de escolha, é entendido como irracional, de acordo com as considerações de Sen (1982). A incursão pela análise do comportamento não-egoísta por exemplo é algo tido como irracional, pois foge de tais postulados comportamentais. Verifica-se, portanto, que tais postulados reduzem o poder explicativo da teoria econômica acerca de outros tipos de comportamento.

Para Simon (1987), a diferença na análise da escolha entre economistas e psicólogos, está que, para os primeiros existe um tratamento uniforme para o comportamento racional e para os segundos não há uniformidade comportamental, ou seja, os psicólogos lidam tanto com a racionalidade quanto com a sub-racionalidade²⁰. O autor explana que o tratamento de racionalidade da economia neoclássica difere de outras ciências em três aspectos primordiais:

- a) existência do silêncio acerca do conteúdo das preferências, objetivos e utilidades dos agentes;
- b) postulado global de consistência do comportamento;
- c) postulado em que o comportamento objetivamente racional em relação ao ambiente em que os agentes estão inseridos, sem levar em consideração incertezas;

²⁰ Sub-Racionalidade, não significa a irracionalidade em si, mas as mudanças inesperadas no curso da ação desejada. Envolve elementos como dissonância cognitiva e *akrasia*.

O caminho que leva à ação racional, segundo Simon (1987), é descrito a partir do seguinte esquema²¹: propósito ou motivação → escolha → ação. De acordo com esta sequência dada, a teoria econômica se atém somente ao resultado da escolha, sendo que a motivação já é dada, pois é plenamente redutível ao auto-interesse. Para Simon (1987) a Psicologia tem muito a contribuir com a Economia, com os seus métodos de investigação, levando em consideração a racionalidade limitada e o estudo do conteúdo das motivações humanas para tomada de decisão dos agentes.

Mais especificamente a psicologia pode contribuir com a análise econômica nos seguintes aspectos:

- a) Na determinação empírica sobre a natureza e as origens da utilidade e preferências dos agentes e suas variações no decorrer do tempo, a partir do processo de aprendizado social e individual;
- b) Na investigação dos processos de aprendizado, social e individual, como aspectos motivacionais para uma determinada ação;
- c) No delineamento de estratégias computacionais e o conteúdo das motivações no curso da ação, considerando o processo das informações acerca dos resultados da ação como limitada capacidade cognitiva dos agentes;
- d) Na explicação das formas dos processos sub-rationais (motivações, formação de crenças e estímulos sensoriais), que influenciam o foco de atenção e definição de uma situação do conjunto de fatos dados os processos racionais;

Neste contexto, o método experimental para a Psicologia e a Economia é defendido por Hogarth & Reder (1987), como forma de capturar variáveis não econômicas para explicar a validação das teorias no processo decisório dos agentes, sob o âmbito da consistência²². Para Arrow (1987), os postulados comportamentais da teoria econômica podem levar à conclusões contrárias em casos observados, quando, por exemplo, são levados em

²¹ Tal esquema foi retirado de Barros (2004).

²² Vale destacar alguns trabalhos na área da economia experimental, entre eles evidencia-se o brilhante trabalho de SILVA FILHO, Geraldo Andrade (2000): Auto-interesse versus Considerações Morais: Evidência da Economia Experimental. Também vale citar os avanços nesta área de pesquisa que teve a sua maior projeção com o Prêmio Nobel em Economia de Kahneman & Smith no ano de 2002. Esse processo tem sido gerado por pesquisadores em duas áreas: a de psicólogos cognitivos que têm estudado o julgamento humano e tomadas de decisões e a de economistas experimentais que têm testado modelos e postulados econômicos em laboratório.

consideração os limites da capacidade cognitiva dos agentes, podendo haver inconsistência com os postulados econômicos.

Algumas evidências empíricas demonstram a violação de alguns axiomas da teoria econômica, entre eles o da transitividade para escolha racional. Neuman (1965), cita um experimento de Kenneth May para demonstrar uma situação em que o axioma de consistência da relação de preferência não é satisfeito²³.

Suponha-se a existência de três maridos, dotados de algumas qualidades. O primeiro (X) é inteligente, feio e mais ou menos rico. O segundo (Y) é mais ou menos inteligente, bonito e pobre. O terceiro (Z) é pouco inteligente, relativamente bonito e muito rico. Neste experimento 62 universitárias americanas fizeram uma ordenação dos maridos disponíveis. Quando se comparou a alternativa (X) com a (Y), 39 alunas preferiram a primeira e 23 escolheram a segunda. Então $X > Y$. Quando foram comparadas as alternativas (Y) e (Z), 57 preferiram (Y) e 5 escolheram (Z). logo $Y > Z$. Quando o marido tipo(X) é comparado com o tipo (Z), este último é preferido (33 para Z e 29 para X). Portanto temos que inicialmente $X > Y > Z$, mas como resultado final $Z > X$. Isso resulta na violação do axioma da transitividade.

Alguém poderia dizer que para este caso as pessoas são irracionais, mas isso ocorre não porque as pessoas sejam irracionais, mas porque a inconsistência pode ser explicada porque cada marido foi observado como um conjunto de critérios. Quando isso ocorre, a escolha é baseada em termos de cada um dos critérios existentes, denominado por Sen (1982) como meta-preferências²⁴.

De acordo com Elster (1979) a tomada de decisão com base em critérios pode ter a sua formalização a partir da introdução das preferências lexicográficas. Do mesmo modo a escolha eticamente motivada, envolvendo a conduta altruísta, pode utilizar o mesmo arcabouço de preferências a partir da hierarquização das necessidades do agente.

Existem vários exemplos acerca da violação dos axiomas da teoria econômica. Entre eles buscou-se um exemplo bem sugestivo para ser apresentado, dado por Tversky & Kahneman (1986):

²³ Este experimento foi retirado do trabalho de Muramatsu (1999), p.18-19;

²⁴ Para mais detalhes, ver: Sen (1982, p. 100-101). Valer citar o trabalho de Muramatsu (1999), que utilizou o modelo lexicográfico de Moldau (1985), para dar um tratamento mais formal à noção de meta-preferências de Sen, explicando as razões para o altruísmo genuíno como determinante ético e moral.

Problema 1 (N=183): Imagine que você decidiu assistir um filme no cinema cujo ingresso custa R\$10,00. Quando você entra no saguão do cinema, você descobre que perdeu o dinheiro do ingresso. Você pagaria outros R\$10,00 pelo ingresso do cinema? Dos indivíduos que compuseram este experimento 88% responderem “sim” e 12% “não”.

Problema 2 (N=200). Imagine que você decidiu assistir o filme e pagou R\$10,00 pelo ingresso. Suponha que no dia do filme, ao entrar no saguão do cinema você descobre que perdeu o bilhete e o ingresso não pode ser mais recuperado. Você pagaria R\$10,00 por um novo bilhete? Dos indivíduos que compuseram este experimento 46% responderam que “sim” e 54% “não”.

A proposta de Tversky e Kahneman (1986) é apresentar alguns problemas de inconsistência na escolha. De acordo com o postulado de racionalidade, as escolhas dos indivíduos devem ser internamente consistentes. Dessa maneira, o agente racional responderia positivamente (ou negativamente) às duas questões colocadas anteriormente, pelo fato que a des(utilidade) marginal é igual nas duas situações, pois perder um nota de R\$10,00 é o mesmo que perder um ingresso que custa R\$10,00. Segundo os autores, entender a psicologia da escolha é importante para análise econômica na tomada de decisão. A consistência é somente um aspecto da noção de comportamento racional, que deixa de atender os critérios de racionalidade, conforme os experimentos apresentados.

5. Altruísmo e empatia: relações empíricas e conceituais

Para evitar interpretações deturpadas acerca do conceito de empatia, considera-se uma definição geral, comumente utilizada pela psicologia tradicional. A empatia refere-se a um estado emocional que surge da preocupação da condição ou estado emocional de uma outra pessoa, ou seja, colocar-se no lugar do outro. Segundo o pai do liberalismo econômico, a empatia conduz o indivíduo a colocar-se no lugar do outro, de modo que tais sentimentos que desencadeiam no curso da ação, tornam-se um critério de escolha²⁵.

Considerando a abordagem smithiana, a empatia não pode ser reduzida somente ao caso do altruísmo, porque abrange tantos outros sentimentos morais como critério de

²⁵ SMITH, Adam. **Teoria de Los Sentimientos Morales**. México: Fondo de Cultura Económica, 1972, p. 31-32;

aprovação de conduta. Ela é um elemento importante para a conduta altruísta. Isto significa dizer que a empatia é um estado emocional que precede a ação altruísta, não desconsiderando que ela tenha as suas influências sobre outros tipos de comportamentos e julgamentos morais.

A base neurológica e cognitiva para empatia foi pesquisada desde 1958 por MacLean²⁶. De acordo com o autor as emoções são processadas pelo hipotálamo e córtex frontal do sistema límbico cerebral, que por sua vez é dividido em duas partes: uma relacionada aos sentimentos e emoções e a outra à autopreservação. Tais mecanismos cognitivos conduziram os homens à sociabilidade e a preservação da espécie na sua evolução, sendo a empatia um fator determinante para este processo.

Experimentos realizados por Hoffman (1981), procuraram identificar evidências de empatia em crianças de 1 a 2 anos. O foco da pesquisa partiu de simulações sonoras, em que procurou-se investigar porque as crianças nessa faixa etária choram ao ouvir outras crianças chorando. O autor concluiu que crianças nesta faixa etária são capazes de sentir emoções alheias (amadurecimento empático) e dado que elas não podem ajudar as outras crianças que estão chorando, elas expressam sentimentos e emoções fazendo a mesma coisa. Hoffman (1981) prossegue afirmando que as crianças que se predispõem em ajudar outras a partir do choro, é muito mais uma questão de auto-alívio do que altruísmo genuíno.

Outros experimentos com crianças buscaram identificar as relações entre empatia e altruísmo. Inseberge & Miller (1987), simularam situações em slides, contos e filmes para crianças de faixas etárias diferentes e identificaram a partir de diversas expressões, inclusive a facial a relação existente entre altruísmo e empatia. Em geral as crianças se emocionaram com a simulação e depois se dispunham a ajudar o indivíduo em situação desfavorável. Vale citar que tal experimento foi baseado em simulações, mas o importante aqui é ressaltar a vontade de crianças em ajudar alguém em situações menos favorecidas. Tal programa de pesquisa, envolveu cientistas de diversas áreas, porém, não ficou claro onde ocorreu o experimento.

Para Pilliavin (1972), o comportamento empático também pode ser entendido como egoísmo disfarçado. Em outros termos, a necessidade dos indivíduos ajudarem outrem é

²⁶ Ver Hoffman (1981), p. 129.

uma forma de reduzir o seu desconforto empático, amenizando a própria dor e aliviando a sua própria consciência.

De acordo com Hoffman (1981), a psicologia tradicional sustenta que a ajuda é uma resposta instrumental, que reflete um motivo egoísta. Isto pode ser verdade em alguns aspectos. O autor cita como exemplo, que em algumas circunstâncias, o que leva a pessoa a ajudar as outras é o desejo de ganhar prestígio social ou sinalizar a renda, ou seja, é uma forma de auto-recompensa (*self-reward*).

Darley & Latané (1968) demonstram, a partir de evidências empíricas, o contrário de Hoffman (1981). Em seus experimentos os autores concluem que é mais provável que um indivíduo ajude o outro quando não há ninguém por perto. Inspirados na violência urbana de Nova York, os autores procuram investigar a velocidade de socorro a algum indivíduo em perigo²⁷. Neste experimento, os participantes ouviram através de fone de ouvido os sons de alguém sofrendo um ataque epilético. A tabela a seguir sintetiza os resultados do experimento.

Tabela 1: Efeitos dos Grupos sobre a Probabilidade e Velocidade de Socorro

Tamanho do Grupo	N	% de indivíduos que prestaram socorro	Tempo em Segundos
2 (sujeito e vítima)	13	85	0.87
3 (sujeito, vítima e 1 expectador)	26	62	0,72
6 (sujeito, vítima e 4 expectadores)	13	31	0.51

Fonte: adaptado a partir de Darley & Latané (1968), p. 380.

De acordo com a tabela anterior, 85% dos sujeitos que pensaram estarem sozinhos, ao ouvirem o indivíduo sofrendo o ataque epilético, procuraram ajudar. Por outro lado, somente 31% dos sujeitos que pensaram estar com 4 outros expectadores, tentaram ajudar a vítima. De um modo geral, vale dizer que para 100% dos participantes a média de tempo para atender a vítima em socorro, foi de 5 a 10 segundos. Os dois psicólogos consideram

²⁷ Dado a violência urbana em Nova York, muitos autores da época (anos 60 e 70) apontavam para a decadência moral ou desumanização características no meio urbano (apatia). Em contraponto a tais argumentos Darley e Latané (1968), procuraram demonstrar as razões para empatia e se de fato ela se comprova em situações de emergência e perigo.

que todos os participantes ao prestar socorro levaram em consideração as suas necessidades egoístas, como medo e perda de tempo, resolvendo o conflito entre proteger e auxiliar a vítima.

Após o experimento, os 52 participantes foram questionados acerca do que sentiram no momento da emergência: 28% responderam que não sabiam o que fazer, 31% pensaram que fosse algum tipo de fraude e 41% não sabiam exatamente o que estava acontecendo. Portanto para os dois psicólogos, no intervalo de 5 a 10 segundos, o participante não parece ter tempo necessário para processar o conflito entre o *self* e o outro. Nervosismo, mãos trêmulas e suadas foram sinais físicos de empatia. A maioria dos participantes disse que não estavam seguros do que deveriam fazer e por isso sentiram a obrigação de investigar e fazer a coisa certa. Nenhuma das razões pesquisadas pelos psicólogos teve haver com o desconforto empático sentido pelo indivíduo ao perceber a dor do outro.

Os psicólogos como Clark & Word (1972), propuseram um experimento em que um passageiro de metrô de Nova York, com uma bengala, finge ter caído e ferido o joelho. O resultado do estudo apontou que todos os indivíduos apressaram-se em socorrer a vítima quando ouviram os gritos de dor, sendo que a média de tempo de reação foi de 9 segundos. As razões para o tempo de o indivíduo auxiliar a vítima, foram as mesmas apontadas por Darley e Latané (1968). Do mesmo modo o estudo concluiu que a probabilidade do indivíduo socorrer uma vítima na emergência numa situação em que ele está sozinho é maior do que se estivessem com outros expectadores. Talvez uma das razões para isto é que o indivíduo deva esperar a reação de outros expectadores ao seu redor para tomar a decisão.

Os experimentos de Piliavin (1972) procuraram identificar as reações para ajuda, direta e indireta, de um transeunte em caso de emergência, ensanguentado. O estudo apontou que os homens estão mais propensos a socorrer do que as mulheres. Os homens tendem à ajuda direta e as mulheres à indireta. No caso da ajuda indireta, envolve a chamada de ambulância, polícia etc., nesse caso o impacto emocional e o cálculo cognitivo dos custos e recompensas são primordiais para ação altruísta.

Para Eisenberg & Miller (1987) existem outros fatores motivacionais que precedem à ação altruísta do que a empatia. Como explicar a ação de pessoas que realizam doações anônimas às entidades filantrópicas de forma voluntária? Como explicar tais ações sendo

que os doadores não têm nenhum contato “empático” com os recebedores? Talvez uma resposta para tais questões esteja na internalização de valores morais.

Em concordância com Hoffman (1981), as relações entre empatia e altruísmo constituem um caso ainda não resolvido pela ciência. No entanto boa parte dos estudos da Psicologia Experimental apontam que as motivações altruístas (bem-estar alheio) representam um critério mais importante do que a egoísta, em certas ocasiões, mesmo admitindo o auto-interesse como um comportamento dominante.

Para grande parte dos economistas contemporâneos, ainda há um grande ceticismo quanto a anomalias empíricas dos postulados da economia neoclássica e o reconhecimento da importância da psicologia como capacidade preditiva na tomada de decisões. No entanto, vale destacar um grande esforço na construção de modelos de escolha influenciados por postulados comportamentais com hipóteses empiricamente satisfatórias.

Mas recentemente, economistas comportamentais, utilizam-se da psicologia, biologia, neurociência, filosofia moral, para descrever os processos de escolhas, abrindo espaço para análise do comportamento altruísta bem como os seus resultados no processo decisório dos agentes. Em suma, a psicologia econômica pode contribuir de forma significativa para análise dos processos decisórios dos agentes na Economia. Se pela abordagem predominante a economia é definida como ciência da escolha, deverá também lidar com a pluralidade de motivações envolvendo processo decisórios.

Posto isto, tais evidências colocam em xeque a visão unidimensional do comportamento dada pelos postulados da economia neoclássica, abrindo espaço para o surgimento de modelos de escolha, que consideram comportamentos alternativos na perspectiva de produzir respostas satisfatórias na previsão de tomada de decisão.

6. Considerações finais

A conduta individual nem sempre é pautada pelo auto-interesse, embora é reconhecido que este fato é um comportamento predominante. Este artigo teve por objetivo oferecer uma interpretação acerca da possibilidade do comportamento altruísta, tendo como base alguns pressupostos da psicologia econômica.

Para entender melhor esta problemática, buscou-se apresentar a evolução das idéias que unem a economia e a psicologia. Foi apresentado inicialmente, o debate acerca dos

postulados comportamentais dados pela teoria utilitarista, cuja base de análise está restrita ao componente psicológico. Em outros termos, os utilitaristas reconheciam em suas análises a multiplicidade e variedade de fontes e felicidade, concebendo na doutrina econômica a relevância da ação moral guiada pelas emoções e sentimentos na conduta humana.

Com a ascensão da teoria neoclássica, houve um esforço por parte dos economistas seguidores desta escola, em desenvolver postulados comportamentais livres do componente psicológico. Tem-se como base para análise da conduta individual o auto-interesse e a busca racional dos meios, houve assim o deslocamento da ênfase motivação para o elemento racionalidade.

Na seqüência, apresentou-se o ressurgimento do debate que une psicologia e economia, sob a perspectiva da análise do comportamento altruísta. Assim sendo, procurou-se evidenciar algumas controvérsias acerca dos postulados comportamentais da teoria neoclássica, tendo como base experimentos realizados no campo da psicologia.

No processo de análise de escolhas, acredita-se que a psicologia tenha muito a contribuir para a economia, no que refere-se ao entendimento do conteúdo dos gostos e preferências. Considerando a análise de modelos de escolha relacionados ao comportamento altruísta, que possam envolver as duas áreas científicas, reconhece-se que os avanços no assunto em ambas as ciências ainda são recentes. Isto evidencia o crescente número de pesquisadores interessados no assunto, dado os inúmeros artigos publicados nas últimas duas décadas.

O comportamento altruísta pode ser analisado a partir das emoções e estímulos psicológicos que conduzem a sua ação, não condicionada a meros meios alternativos para satisfazer o auto-interesse do agente. Tal comportamento, pode ser justificado pela racionalidade instrumental, na medida em que o agente altruísta leve em conta a utilização eficiente dos meios disponíveis para promoção do bem estar alheio. Portanto, esta é a principal evidência que o presente debate procurou esclarecer, tornando assim o ponto de partida para análise econômica do comportamento não-egoísta.

7. Referências bibliográficas

- ARROW, Kenneth J. **Rationality of Self and Others in an Economic System**. In: Hogarth & Reder, Rational Choice, 1987.
- BECKER, Gary. Altruism, Egoism, and Genetic Fitness: Economics and Sociobiology. Gary S. **Journal of Economic Literature**, v.14, p.817-26, 1976 a.
- BENTHAM, Jeremy. **Uma introdução aos Princípios da Moral e da Legislação**. Coleção: Os Economistas. São Paulo: Abril Cultural, 1984.
- CALDARI, Katia. **The Concept of Equilibrium in Old Institutional Economics: J.M.Clark, T.B. Veblen and J.R. Commons**. Workpaper. Departamento de Economia: Universidade de Pádua, 2007. Disponível em: <http://www.decon.unipd.it/assets/pdf/dp/0045.pdf> . Acesso: 18.fev.2011.
- CLARK, R.D; WORD.L. Why Don't Bystander Help? Because of Ambiguity? **Personality and Social Psychology**, v. 24, p.392-400, 1972.
- DARLEY, John. M; LATANÉ, Bibb. Bystander Intervention in Emergencies: Diffusion of Responsibility. **Journal of Personality and Social Psychology**. v. 8, p.377-383, 1968.
- INSEBERGE, Nancy & MILLER, Paul A . **Empathy, Sympathy and Altruism: Empirical an Conceptual Links**. Cambridge: Cambridge University Press, p. 292-316, 1987.
- ELSTER, John. **Ulysses and the Sirens: Studies in Rationality and Irrationality**. Cambridge: Cambridge University Press, p. 113-155, 1979.
- FEIWEL, George, R. **Samuelson and Neoclassical Economics**. 3º ed. 1984.
- GIANNETTI,Eduardo.**Comportamento Individual: Alternativas ao Homem Econômico**. Textos para discussão. Fipe: São Paulo, nº 29, pp.1-25, nov, 1988.
- HICKS, J. AND R. ALLEN. A Reconsideration of Utility Theory, **Economica** 1, 54, pp. 54-76, 1934.
- HOFFMAN, Martin. L. Is Altruism Part of Human Nature? **Journal of Personality and Social Psychology**, v. 40, p. 121-137, 1981.
- HOGARTH, Robin. M; REDER, Melvin W. **Rational Choice: The Contrast between Economics and Psychology**. Chicago: University of Chicago Press, 1987.
- JEVONS, William Stanley. **A Teoria da Economia Política**.São Paulo: Abril Cultural, 1983

MATTOS, Laura Valadão. **Economia Política e Mudança Social. A Filosofia Econômica de John Stuart Mill**. Dissertação (Mestrado em Economia) – Faculdade de Economia, Administração e Contabilidade, Universidade de São Paulo, São Paulo, 1996.

MILL, John Stuart. **O Utilitarismo**. 1º ed. São Paulo: Iluminuras, 2000

MOLDAU, Juan Hersztajn. **A Existência de Objetivos Irredutíveis e suas Implicações para a Análise das Escolhas**. Tese (Doutorado em Economia) – Faculdade de Economia, Administração e Contabilidade, Universidade de São Paulo, São Paulo, 1985.

MURAMATSU, Roberta. **Sobre a Possibilidade do Altruísmo: uma incursão pela análise econômica do comportamento não egoísta**. 138 p. Dissertação (Mestrado em Economia) – Faculdade de Economia, Administração e Contabilidade, Universidade de São Paulo, São Paulo, 1999.

PARETO, Vilfredo. **Manual de Economia Política**. 1º ed. São Paulo: Abril Cultural, 1984.

PILIAVIN, Irving. M; PILIAVIN. Jane, Allyn. The Effect Blood on Reactions to Victim. **Journal of Personality and Social Psychology**, vol. 23, pp.353-361, 1972.

ROBBINS, Lionel. **Naturaleza y Significación de La Ciencia Económica**. 1º ed. Buenos Aires: Fondo de Cultura Económica, 1944.

SAMUELSON, Paul Anthony. **Fundamentos Análise Econômica**. Coleção: Os Economistas. São Paulo. 1º ed. São Paulo: Abril Cultural, 1983.

SEN, Amartya. **Choice, Welfare and Measurement**. Oxford : Basil Blackwell, p. 74-106, 1982.

SIMON, Hebert A. **Rationality in Psychology and Economics**. In: Hogarth & Reder, Rational Choice, 1987.

SILVA FILHO, Geraldo Andrade da. **Auto-interesse Versus Considerações Morais: Evidências da Economia Experimental**. Dissertação (Mestrado em Economia) - Faculdade de Economia, Administração e Contabilidade, Universidade de São Paulo, São Paulo, 2000.

SLUTSKY, E. von. “On the theory of the budget of the consumer” In G. Stigler and K. Boulding (eds.) AEA Reading in Price Theory, Chicago: Richard Irwin Inc, 1952.

SMITH, Adam. **Teoria de Los Sentimientos Morales**. México: Fondo de Cultura Económica, 1972.

TVERSKY, Amos. & KAHNEMAN, Daniel. **The Framing of Decisions and the Psychology of Choice**. In: Elster, Rational Choice, 1986.

ZAMAGNI, Stefano. **The Economics of Altruism**. Hants, UK: Edward Elgar Publishing Limited, 1995.