

DO *RATIONAL FOOL* AOS INDICADORES DE APTIDÃO. UMA REVISÃO CRÍTICA DA TEORIA RACIONAL A PARTIR DA PSICOLOGIA EVOLUTIVA

Felipe Milani¹

Thiago Perez Bernardes de Moraes²

Resumo: A teoria da escolha racional entrou para o *mainstream* acadêmico, contribuindo para o *praxis* do individualismo metodológico próprio da economia neoclássica. A teoria propõe que o comportamento dos agentes é sempre auto interessado, no sentido da maximização de utilidade. Contrapomos esse modelo teórico com as descobertas recentes da psicologia evolutiva que nos abrem um novo precedente onde ao que parece, apesar das influencias ambientais atuais, o homem moderno em larga medida reproduz comportamentos preferenciais de seus ancestrais.

Palavras-Chave: Escolha racional, consumo conspícuo, indicadores de aptidão, psicologia evolutiva.

Abstract: The theory of rational choice got into the academic *mainstream* contributing to the economic individualism common place in the neoclassic economic theory. This theory proposes that the individual behavior is always self-interested, in a sense of maximizing efficiency. In this article we argue against wi the recent discoveries in evolutionary psychology which

¹ O autor é biólogo e mestre em filosofia pela Pontifca Universidade Católica do Paraná

² O autor é cientista político e doutorando em psicologia social e política pela Universidad Argentina John F. Kennedy.

opens a new precedent where it seems, despite modern cultural influences, modern man in a big part reproduces well adapted ancestral behavior.

Keywords: Rational choice, *fitness indicators*, evolutionary psychology.

INTRODUÇÃO



Um homem entra em um Cassino, e durante o jogo de poker, percebe que está em desvantagem e que provavelmente irá perder o jogo. Cercado de mulheres, e tomando um bom whisky e degustando um bom charuto, ele parece mais preocupado com as mulheres que assistem ao jogo, do que com o jogo propriamente dito. Em determinado momento da partida, quando ele percebe que realmente o jogo que ele tem em mãos não permitirá ganhar, ao invés de abandonar a partida, ele continua no jogo e não obstante triplica o valor da aposta. Alguns, aparentemente bastante surpresos abandonam o jogo, outros, acham que se trata de um blefe e continuam na partida. Quando nosso homem aqui em questão entrega as cartas, um jogo perdido, e logo, todo o valor da aposta vai por água abaixo. Sorriente ele sai e diz –“tudo bem, não me importo em perder, esse é o espírito”, e sai para junto da companhia de seus pares, onde se inclui belas mulheres.

Como explicar essa situação? O homem seria um louco? Talvez, apesar de possível isso aqui parece um pouco improvável. Ele realmente achou que todos iriam desistir e realmente se tratava de um blefe? Também é algo possível e pouco provável. Então afinal, o que ocorreu nessa situação?

Em partes, podemos supor que seja um sujeito muito rico, pois perdeu muito dinheiro e ainda assim não se importou, entretanto isso ainda não responde a nossa pergunta. Falando

de ricos, isso nos remete a Thorstein Veblen, um dos primeiros a se dedicar aos estudos dos ricos, ao qual ele atribuiu características interessantes, rituais e convenções diárias que guardavam relação com uma necessidade aparentemente intrínseca de se exibir para o meio social. Um exemplo interessante dado por Veblen se refere ao uso da bengala pelos ricos (que não possuíam dificuldades para andar), para ele a bengala servia para mostrar aos demais, para anunciar que aquele que a porta está fazendo um esforço inútil, que só prova indolência e lazer (VEBLEN, 1973, p. 176). Em um mundo onde quase todo mundo precisa trabalhar para sobreviver, Veblen mostra que os ricos passam a se dedicar ao consumo e ao lazer ostensivo, sobretudo para impressionar os demais, afinal eles poderiam gastar, enquanto os demais nem sempre (*idem, op. cit.*, pp. 57-65).

Isso ao que parece, é algo que pode nos dar pistas para nossa resposta. John Kennedy Galbraith (1980) percebe ao descrever os primeiros cassinos nos EUA que boa parte, se não a maior parte, dos jogadores ricos, não estavam preocupados necessariamente com o ganho econômico das mesas de jogo (ou a maximização de utilidade usando um termo próprio da teoria da escolha racional), mas sim em se exibir, para isso, usavam os mais finos trajes, joias, tudo como manda o gabarito. Nesse caso, quando jogavam, caso ganhavam, tudo bem, e quando perdiam, tudo bem também, afinal eles queriam se exibir e nada mais atrativo do que uma pessoa perder uma fortuna em uma mesa de jogo pois simplesmente pode se dar ao luxo de perder, pois no limite isso não lhe faz falta (GALBRAITH, 1980, pp. 63-64).

Isso parece trazer luz ao comportamento do nosso jogador. Esse tipo de comportamento é totalmente não inteligível para a teoria da escolha racional que no limite teria a taxa-lo como um louco, como uma exceção a regra, como inconsistente, entretanto, a psicologia evolutiva parece apresentar algumas

chaves explicativas de grande valor heurístico para esse e outros fenômenos ligados àquilo que Veblen denomina como consumo conspícuo e ao desperdício.

Esse trabalho não visa esgotar os argumentos contra a teoria da escolha racional, mas sim caminhar no diapasão dos críticos que mostram que o comportamento humano é motivado por uma pluralidade de fatores (BIANCHI; MURAMATSU, 2005; HAVILAND *et al.*, 2011; SEN, 1987). Para tanto, temos como objetivo fornecer contribuições advindas da psicologia evolutiva para dar luz à inconsistência da teoria da escolha racional e sua falta de aderência à realidade.

Para tanto esse trabalho se divide quatro partes incluindo esta introdução. Na segunda parte desse trabalho são abordados alguns aspectos técnicos da teoria da escolha racional, e também é exposto algumas críticas recorrentes. Na terceira parte desse trabalho desenvolvemos algumas contribuições no diapasão da psicologia evolutiva, mais precisamente no que se refere a comportamento e seleção sexual e por fim dedicamos a última parte as considerações finais.

TEORIA DA ESCOLHA RACIONAL E COMPORTAMENTO SOCIAL

A teoria da escolha racional nasce no campo da economia neoclássica, e em seu desenvolvimento adquiriu alguns valores filosóficos, e aplicações em diversas áreas das ciências sociais, vindo hoje ser uma das principais vias explicativas, recorrentes em diversos estudos tendentes ao reducionismo economicista. Inicialmente a teoria buscou compreender as nuances do comportamento consumidor, e seus pressupostos, seu substrato lógico, e com o passar do tempo foi refinado e aplicado aos mais diversos estudos que incluem desde o hábito de frequentar cultos religiosos, o comportamento eleitoral e até situações de homens em guerra.

Antony Downs (1957) fora um dos primeiros a aplicar a teoria da escolha racional ao campo político. Ele buscou interpretar a política americana interpretando os atores participantes do jogo, eleitores políticos, como atores racionais³. Nesse diapasão buscou-se compreender ambos através do comportamento consumidor maximizador de utilidades. Foge do escopo desse trabalho interpretar todas as arestas da teoria da escolha racional aplicada a política, entretanto, alguns estudos, como por exemplo, o de Mancur Olson (1965) sobre ações coletivas, se usados com cautela e com esmero parece trazer importantes respostas aos problemas envolvidos nesse tipo de ação. Todavia, alguns conceitos da ação coletiva quando aplicados ao comportamento eleitoral, como o conceito de *free rider*, e a suposta racionalidade dos eleitores que conseguem vislumbrar todas as opções de votos existentes, classificar suas preferências e dentre elas escolher a de tipo ótimo, do qual tem a expectativa de conseguir maiores benefícios, são conceitos que ao que parecem tem pouca aderência à realidade.

Em relação à teoria aplicada ao comportamento humano, a primeira premissa, que é de que todo e qualquer humano

³ O psicólogo social Jonathan Haidt (2001), assim como outros psicólogos políticos como George Lakoff (2002) e Westen Drew (2007) definem que a tomada de decisões, em política tende a ser profundamente intuitiva, ou seja, não racional. A razão para Haidt, por razões ligadas a adaptações evolutivas, não é o cerne do comportamento humano, e sim um meio de justificar, por exemplo, na retórica, concepções morais pré-adquiridas. Assim ele expõe que, durante a evolução do homem, com o crescimento em número de tamanho dos grupos sociais, o status social tornou-se uma das maiores vantagens que um indivíduo poderia ter, e para isso ele dependia, sobretudo de sua capacidade de manipular e ou influenciar os demais indivíduos. Nesse sentido, a razão evoluiu não como um guia, um balizador de comportamento, mas como um justificador da tomada de decisão (que fora baseada nos valores morais e emocionais subjacentes), como uma capacidade de advogar em relação a si mesmo. Em suma o argumento de Haidt é que somos mais intuitivos do que racionais, pois, não somos pré-programados para agirmos balizados pela razão, mas temos propensões a nos guiarmos pela emoção e pelos valores morais (no qual temos acesso quase que instantâneos) já previamente arraigados, a razão nesse caso seria um lastro simbólico, um construtor de argumentos próprio da necessidade demandada do contexto social.

quando deparado com a necessidade de tomar uma decisão, frente a uma ampla gama de opções, sempre consegue realizar uma escolha. A *posteriori*, nessas situações, ele consegue vislumbrar todas as opções possíveis, não obstante ele consegue estratificar, classificar em uma sequência de preferências onde cada uma das opções pode ser indiferente, preferencial ou inferior uma em relação à outra (sempre é claro, visando maximizar o ganho e diminuir o ônus). E, como era de se esperar, nessa teoria, ele sempre escolhe a sua preferida, aquela melhor posicionada em seu *ranking* de preferências, aliás, como a escolha demonstra a preferência, ele sempre escolhe a mesma opção e não muda (DOWNS, 1957, 1967).

Roberta Muramatsu e Ana Maria Bianchi (2006) em notas críticas à escolha racional expõem que essa teoria postula que, qualquer que seja a escolha do indivíduo, não importando no caso o processo psicológico que a tenha desencadeado e que a mantém em curso, está supostamente é fruto da preferência racional do agente, e nesse diapasão se pode afirmar que ela é consistente baseada sempre no denominador comum da utilidade. Nessa visão de um lado podemos ver alguns pressupostos filosóficos, ainda que muito pobres, de um lado o utilitarismo de Bentham, e de outro o individualismo metodológico da ciência econômica.

Amartya Sen definiu o homem modelo da escolha racional como um *rational fool*⁴, o conceito parece um pouco pesado, entretanto é justo para a teoria tratada nesse texto. Para Sen, os seres humanos devem ser interpretados como agentes livres que, em sua vida social podem, por exemplo, estabelecer valores e compromissos, nesse caso, para cumprir com seus compromissos nem sempre as ações humanas são balizadas por auto-interesses, há de se levar em conta que rotineiramente os

⁴ Para Sen o homem descrito pela teoria da escolha racional é uma caricatura de um egoísta interessado, pois não importa o que ele fizer, ele sempre estará em busca de seu próprio interesse em todo ato de escolha (SEN, 1977).

homens exercem ações contrapreferenciais, nesse caso, é duvidoso imaginar que este homem seja movido única e exclusivamente pelo auto-interesse. Se a escolha reflete sempre a preferência das pessoas, nesse caso, se uma pessoa faz uma escolha e depois outra, diferente ou divergente da primeira, aos olhos do observador que tenta usar a teoria da escolha racional essa pessoa seria dotada de opiniões inconsistentes ou por alguma razão suas preferências teriam mudado⁵ (SEN, 1977, pp. 89-90).

Sen aponta que essa noção de racionalidade advinda da teoria da escolha racional, que nasce na ciência econômica, triunfou, pois a economia enquanto disciplina se distanciou brutalmente da realidade. Sen aponta duas origens para a economia, uma “ética” outra relacionada à “engenharia”. Na primeira, a economia está atrelada a lógica de busca de fins, onde há duas questões chaves: 1) a motivação própria do homem, 2) a realização do homem. Essas noções foram trabalhadas por Aristóteles em *Ética a Nicômacos*, e previam que para que o homem alcançasse o bem estar, ele deveria fazê-lo de forma social, não desatrelado da *polis*. Já a segunda abordagem se dá em detrimento de praticamente toda ética, em um terreno onde a economia está empenhada unicamente em meios para se atingir fins que já estão dados. Nesse diapasão Sen argumenta que a economia moderna não só é pouco real como também foi bastante empobrecida, sobretudo pelo afastamento para com a ética (SEN, 1987).

O principal argumento da teoria da escolha racional é que as ações humanas são balizadas, sobretudo pela maximização de utilidade autointeressada, nesse caso, o indivíduo seria perfeitamente capaz de ordenar suas preferências e escolheria aquela na qual seria possível diminuir os custos e sempre ma-

⁵ A teoria não dá margem para padrões alternativos de conduta, e muito menos para o erro, para experimentação, enfim, outras posturas comuns entre todos nós seres humanos.

ximizar os ganhos, como já mencionado no texto. Entretanto, mesmo que assim fosse as pessoas são passíveis a erros, experimentações, bem como estágios de confusões, logo não seria possível dizer que as escolhas e o suposto ordenamento mental seja sempre do tipo ótimo (SEN, 1987, 1990), não obstante essa noção de racionalidade baseada apenas no auto-interesse faz parecer normal o egoísmo universal e faz parecer um absurdo qualquer ação que não leve em conta a maximização de utilidade. Apesar da teoria da escolha racional ser dominante nas ciências sociais, e a noção de maximização de utilidade ser bem aceita, há evidências empíricas, como por exemplo, as advindas da antropologia econômica de Marcel Mauss (1974) que desmentem isso, pois ao que tudo indica há uma pluralidade de motivos para ação humana que extrapolam os limites da maximização de utilidade como é o caso da lealdade, da boa vontade (SEN, 1987), e como será abordado em nosso texto há um *background* no comportamento⁶ humano que o leva não raro, os indivíduos a adquirirem *handcaps* em busca de expor aos demais suas habilidades, nisso está incluso o desperdício, um comportamento não inteligível para a teoria da escolha racional.

A teoria da escolha racional, segundo Pimentel, falha em dois pontos, primeiro por não admitir padrões de conduta alternativos que deem explicação a padrões desviantes da maximização, que na teoria são tidos como comportamentos irracionais, nesse aspecto, haveria também de se levar em conta a liberdade do indivíduo, e sua capacidade de estabelecer objeti-

⁶ Nosso mundo é muito mais complexo do que o mundo no qual nossos antepassados remotos se desenvolveram, logo, a arquitetura da nossa mente ganhou a atual tônica enquanto a maioria das coisas que hoje existe não existiam; as pessoas não participavam de eleições políticas, não se organizavam em complexas cidades, nem tampouco se informavam através da mídia. O homem moderno há pouco tempo pratica agricultura e indústria, tempo esse que não fora o suficiente para produzir significativas adaptações biológicas, logo, é preciso entender que os seres humanos são limitados por características cognitivas, fisiológicas e genéticas herdadas de nossos antepassados (FOWLER LOWEN; SETTLE & DAWES, 2011, pp.19-21).

vos próprios e também sua relação como pessoa, que nem sempre está atrelado a aquisição de mais utilidades. Em segundo lugar, a teoria não leva em conta os aspectos éticos de cada situação, que influenciam o comportamento das pessoas muitas vezes a praticar decisões contra preferências, que no atual estado da arte da teoria é tipo como uma mera inconsistência (PI-MENTEL, 2007, p. 43).

A de se considerar que a teoria da escolha racional toma um corpo mais refinado, com Antony Daws, Mancur Olson, Arrow e outros a partir dos anos 1980, onde o *homo economicus* passa a solapar o *homo sociologicus*, concomitante a uma consolidação da ciência econômica enquanto a mais influente das ciências sociais. Ao que parece, a teoria da escolha racional adquirir não só um caráter explicativo, mas em larga medida normativo, enquanto postula através do individualismo metodológico da ciência econômica que os indivíduos são atores racionais que tendem sempre a exibir padrões de comportamento do tipo ótimo, logo, quanto mais liberdade ele tiver, mais liberdade ele terá. Essa abordagem recorrente da teoria, vigente na economia neoclássica ao que parece visa legitimar a desregulamentação de mercado, pois afinal, se os indivíduos sempre exercem opções “ótimas”, em um ritmo de concorrência “perfeita” se entende que na soma desses indivíduos, tudo caminhará para o melhor dos mundos, caso não haja nenhuma interferência do governo.

Voltando a aplicação da teoria ao campo político, podemos afirmar que modelos explicativos de comportamento eleitoral, baseados em teoria da escolha racional, não conseguem⁷

⁷ A ciência política nos últimos 50 anos vem tendo um enorme avanço em explicar a forma pela qual as instituições influenciam o comportamento humano, entretanto algumas explicações, como por exemplo, sobre o comportamento eleitoral e a participação política ainda são um tanto quanto vagas. Logo, é necessário que entendamos que os genes são as instituições humanas, assim, se quisermos entender o comportamento humano, devemos entender o que influencia o funcionamento do próprio corpo humano, pois não só o ambiente influencia o indivíduo, mas também seus aspectos biológicos e psicológicos (FOWLER et al, 2011, p.22).

dar conta de explicar como funciona o comportamento eleitoral, pois é possível afirmar que em boa parte das vezes, apesar de baixo, o custo da participação política tende a ser maior do que a suposta retribuição ou ganho. Em outro paralelo é possível afirmar que nas democracias contemporâneas é larga a participação política e não só motivada pelo auto-interesse, mas também no sentimento de bem a toda comunidade (DAWES; LOEWEN; FOWLER, 2011, p. 2). Na ciência política o assunto da tomada de decisão vem sendo tratada quase de forma monolítica, onde só há espaço para a compreensão de fenômenos com o uso da analogia de atores racionais (*idem, op.cit.*, p. 4-5). No mesmo sentido, o consumo, vem sendo postulado como o centro da existência humana, entretanto, seu comportamento é também analisado de forma monolítica e auto interessada. Apresentaremos logo a seguir evidências que nos levam a questionar a validade dessas afirmações, observando o consumo conspícuo de Veblen a luz da psicologia evolutiva, nos deparamos com um retrato de comportamento humano influenciado por seu passado evolutivo.

PSICOLOGIA EVOLUTIVA, COMPORTAMENTO⁸ E CONSUMO

Se a teoria da escolha racional postula que os agentes estão sempre buscando maximizar a utilidade de forma egoísta, a psicologia evolutiva em outro diapasão propõe que o comportamento dos agentes guarda relação direta com o contexto am-

⁸ O livro de John Locke publicado em 1690, *Ensaio sobre o entendimento humano*, e sua teoria da *tabula rasa* afirmavam que o homem era como um vaso vazio, assim, tudo que ao longo da vida fora adicionado neste vaso determinaria o seu comportamento. Porém, o desenvolvimento recente das ciências sociais, mais especificamente da antropologia, e também de outras ciências como a genética comportamental aponta para uma direção contrária, não que os aspectos culturais não sejam capazes de moldar o homem, isso é indubitável, todavia ao que parece os fatores genéticos herdados mesmo com limitações apresentam influência significativa sobre o comportamento humano HAVILAND et al, 2011, pp.236-235; PINKER, 2002).

biental no qual nossos ancestrais se desenvolveram e as adaptações que foram impostas nesse processo.

Para os psicólogos evolutivos a melhor forma de compreender a natureza da mente humana é através da perspectiva de ela ser um fruto da seleção natural e sexual, como postuladas por Charles Darwin em suas obras *A Origem das Espécies*, de 1859, e *A Seleção Sexual*, de 1872. Segundo o antropólogo Steven Mithen, os psicólogos evolutivos argumentam que podemos compreender a natureza da mente humana moderna apenas se a considerarmos um produto da evolução, eles partem do princípio de que a mente é um aparato complexo que jamais poderia ter surgido ao acaso, assim se estivermos dispostos a excluir a hipótese de intervenção divina, o único processo que conhecemos atualmente que possa ser capaz de ter gerado tal complexidade é a seleção darwiniana⁹. Para eles nossa mente se desenvolveu através dos desafios adaptativos enfrentados por nossos ancestrais no período conhecido como pleistoceno, e que nossa mente possui diferentes capacidades inatas justamente para lidar com estes mesmos desafios (MITHEN, 1998, p. 68).

Segundo esta perspectiva a nossa mente esta repleta de módulos cognitivos que estão anatômica e fisiologicamente conectados entre si destinados à resolução de problemas de diferentes matrizes como: física, social, psicológica, biológica, linguística entre outras. Estas nossas faculdades cognitivas e também nossas faculdades emocionais (as quais nos capacitam a resolver problemas de ordens psicológica e social) são nossos motores em nossa tomada de decisão e suas únicas funções são aperfeiçoar nossa chance de sobrevivência e de sucesso reprodutivo (*idem, op. cit.*, pp. 79-85). Assim sendo precisamos compreender quais eram os desafios enfrentados por nossos ancestrais durante o pleistoceno para compreender melhor a

⁹ Neste artigo ao nos referirmos à seleção darwiniana, nos referimos aos processos de seleção sexual e seleção natural como propostos por Charles Darwin.

natureza de nossas mentes.

De antemão entendemos que os problemas que o homem arcaico teve que lidar, certamente são diferentes dos problemas modernos, nesse caso, o homem tem muito mais opções de escolha do que no passado, em alguns casos, os números podem ser incomensuráveis. Nesse caso, é duvidoso acreditarmos que a teoria da escolha racional esteja certa ao argumentar que quando confrontados com a necessidade de uma tomada de decisão conseguimos visualizar e estratificar de ordem preferencial todas as opções, se considerarmos os desafios impostos pela seleção natural, certamente, o homem se desenvolveu para executar um numero muito reduzido de tomadas de decisão, em comparação com hoje. No período pleistoceno não existiam shoppings, mercados, eleições, e muito menos a mídia.

O psicólogo evolutivo David M. Buss argumenta que a melhor forma de compreendermos as dificuldades enfrentadas para os nossos ancestrais é através da análise do estilo de vida das sociedades que ainda vivem da caça e da coleta atualmente como os Ianomâmis no Brasil e na Venezuela, os Ache no Paraguai, os Kung em Botswana, ou os Tiwi que são aborígenes do norte australiano (BUSS, 2003, p. 25). Um ponto central do estilo de vida destas sociedades é o fato de viverem em grandes grupos, na realidade somos seres sociais desde muito antes de sermos seres humanos, nossos ancestrais primatas, anteriormente ao surgimento dos primeiros homínídeos como o *Australopitecos*, já viviam em grupos sociais e este fator era central na determinação de quais problemas de ordem reprodutiva e de sobrevivência eles enfrentavam.

Buss argumenta que todas as atuais sociedades de caçadores coletores estão repletas de pessoas conhecidas como o “cacique” ou o “grande homem” os quais possuem enorme prestígio¹⁰, grande acesso a recursos e parceiras sexuais. Desta

¹⁰ Essa argumentação de Buss parece guardar semelhança com o conceito subjetivo de *capital social* proposto por Putnam (2000). Na leitura da teoria social de Bour-

forma, em todas estas sociedades prestígio social é uma dos mais fortes indicadores de sucesso reprodutivo e grande acesso a recursos (BUSS, 2003, p. 26). Entendemos que nessa jornada por status dificilmente os homens irão se comportar de acordo com a teoria da escolha racional onde em todo comportamento de consumo escolheram sempre as mesmas opções preferenciais, ao contrario, parece que dentro das estratégias para o status é necessário adquirir não apenas um, mas uma serie de diferentes bens de consumo, o que obriga o agente a optar por diversas opções em vários momentos da vida, ao invés de optar pela mesma coisa de forma inflexível.

Assim os psicólogos evolutivos argumentam que adquirir status dentro do grupo ao qual pertencia era questão central no sucesso reprodutivo e de sobrevivência para os nossos ancestrais, já que a posição galgada por um indivíduo em seu grupo era fator determinante em sua aquisição de recursos¹¹ e parceiros sexuais. Assim á muito tempo nossas mentes estão equipadas para a resolução de problemas relacionados ao ganho de status dentro do grupo ao qual pertencemos. Aqui fica bem evidente que maximização de utilidade da escolha racional, não só parece diferente do conceito de maximização de aptidão, mas no limite, representam comportamentos dicotômicos.

O psicólogo evolutivo Geoffrey Miller argumenta que para adquirir status, e consequentemente maior probabilidade

diu e Wacquant (1992) capital social deve ser entendido como um todo entre recursos concretos e virtuais que possibilitam um individuo, ou um grupo ter ingresso mais ou menos institucionalizado de familiaridade e reconhecimento em uma rede permanente de relações.

¹¹ Em psicologia econômica, há um modelo teórico clássico conhecido como Pirâmide de Maslow, onde nas relações de consumo, o individuo após conseguir dar subsídio para suas necessidades fisiológicas básicas, segurança e ter atendido um numero prévio de necessidades sociais passa a perseguir status, nesse caso o indivíduo passa a demandar no mercado artigos mais caros, raros, distintos e requintados (MASLOW, 1962). Não foi o intuito de Maslow descrever os processos evolutivos, entretanto, sua pirâmide de estratificação de necessidades parece guardar alguma referência, salve as devidas proporções, com consumo sob o viés das teorias evolutivas.

de sobrevivência e maior sucesso reprodutivo, ao longo da evolução de nossa espécie desenvolvemos estratégias mentais para anunciar nossas aptidões aos nossos parceiros sexuais, famílias, amigos e até inimigos, a indicação de aptidão, como ele mesmo chama, a sinalização de nossas características através de estratégias conscientes e inconscientes de comportamento, é parte central de nossas mentes e regula muito do que fazemos, e como nos comportamos (MILLER, 2012, pp. 25- 27).

A indicação de aptidão faz parte da vida de todos os animais; leões ostentam jубas enormes e exuberantes, o pavão exibe sua cauda não menos exuberante, rouxinóis aprendem a cantar, as aves do paraíso constroem ninhos complexos e ornamentados, e os seres humanos adquirem produtos de luxo. Para que estes indicadores de aptidão funcionem eles devem ser onerosos o suficiente para que falsários não sejam capazes de possuí-los e variem perceptivelmente entre os indivíduos, para que as diferenças de aptidão entre os indivíduos sejam claras, assim todo indicador de aptidão envolve custos maiores do que o simplesmente necessário para a sobrevivência do indivíduo, o que significa que os animais devem desperdiçar, tempo, recursos alimentares e trabalho em características e atividades que não apresentam nenhuma utilidade em termos de sobrevivência, mas apenas anunciam a aptidão do indivíduo para quem estiver interessado (ZAHAVI *apud* MILLER, 2000, pp.168-169). Os animais que possuem estes traços não estão conscientes de que estas características surgiram para indicar aptidão, nós não precisamos estar mais conscientes a respeito de nosso comportamento de consumo de artigos de luxo como forma de indicação de aptidão do que um pavão esta consciente das funções evolutivas de sua cauda (*op. cit.*, p. 28).

Mas as semelhanças terminam ai, Miller argumenta que nós seres humanos, diferentemente de outros animais, estamos sempre criando formas novas de anunciar nossa aptidão, ao contrario de animais que possuem estratégias determinadas por

seus genes, nós seres humanos somos capazes de criar novos indicadores de aptidão através da cultura, não dependemos apenas das estratégias herdadas de nossos ancestrais, e estes indicadores são muitas das credenciais, dos empregos, dos bens e serviços da sociedade moderna. Por exemplo, jovens humanos tem uma busca insaciável por indicadores de aptidão culturalmente específicos¹², sobre o que é socialmente desejável, ou seja, qual comportamento ou produto é a melhor forma de indicar suas qualidades de acordo com as táticas de ostentações atuais no grupo social o qual ele se encontra. Essas táticas são moduladas de acordo com o contexto cultural e podem variar desde buscar a maior contagem de amigos no Facebook, saber decorar as passagens mais longas da Bíblia, ou conseguir tocar *Raining Blood* da banda de trash metal Slayer na maior velocidade possível no jogo de videogame Guitar Hero. Mas independentemente da modulação cultural, em todos os casos a evolução moldou nossa capacidade inata de adquirir habilidades de comunicação que anunciem de forma eficiente nossas aptidões (MILLER, 2000, pp. 26-30).

Assim para compreender de que forma a busca por status, a qual esta no cerne do nosso comportamento social, desempenha papel central no capitalismo de consumo os autores deste paper acreditam que precisamos de uma maneira de pensar a mente e a natureza humana que vá além da ciência e ideias convencionais sobre o consumismo. Para Miller a psicologia evolutiva nos permite não só darmos continuidade as noções de Veblen, mas ela pode fornecer uma crítica mais profunda e radical da cultura consumista do que qualquer outra desenvolvida por Marx, Nietzsche, Adorno, Marcuse ou Baudrillard. Se quisermos compreender nosso comportamento enquanto consumidores devemos nos lembrar de que evoluímos como pri-

¹² Novamente aqui o conceito de capital social, pois nessa leitura social o consumo parece motivado, sobretudo na necessidade dos indivíduos e grupos sociais adquirirem status através de formas de distinção que reforçam a estratificação de classe (BOURDIEU & WACQUANT, 1992).

matas os quais competiam por parceiros sexuais, amigos, sustento para a família e status, não como agentes maximizadores de utilidade. Durante a maior parte do século passado a psicologia acreditava que nosso legado biológico nos fornecia apenas alguns instintos simples para a sobrevivência e reprodução e que quase todo o resto do nosso comportamento era fruto do nosso aprendizado cultural. B.F. Skinner, Jean Piaget, Sigmund Freud, tiveram muitas ideias brilhantes, mas não integraram o legado de Darwin a psicologia humana, isso só começou a acontecer na década de 90 com a chegada da psicologia evolucionista a qual produziu uma imagem da natureza humana muito mais rica que uma pequena lista de instintos primários (*idem, op. cit.*, pp. 35-41).

Neste contexto *status* pode ser considerado qualquer coisa que provoque interesse social, atração ou deferência. Mas então o que confere *status*? Os produtos e comportamentos que exibimos tem a função de alardear nosso *status*, mas eles não conferem *status*, este é conferido pelas pessoas umas as outras através de avaliações de caráter moral, físico, mental e etc. Existem várias formas de se adquirir status, através da beleza, da criatividade, da inteligência, da liderança, da capacidade de resolução de problemas durante emergências, da estabilidade emocional, estas são todas características que podem elevar o status de um indivíduo. Existe variação no *status* moral das pessoas porque estas variações podem indicar comportamento afável, gentileza, responsabilidade ou seus opostos e as pessoas variam uma das outras em suas capacidades de apresentarem tais comportamentos. A variação do *status* intelectual é importante porque prognostica competência comportamental em muitas áreas e variam substancialmente de pessoa para pessoa. Consequentemente quando falamos de ostentar produtos que exibam nosso status o que realmente queremos são produtos e serviços que demonstrem que nossas qualidades físicas, sociais ou mentais são superiores a de outras pessoas em um determi-

nado grupo comparativo. Desta maneira *status* se resume a algum tipo de superioridade em relação a alguma característica que apresenta variação individual entre pessoas de um grupo. Então para Miller a verdadeira compreensão de como anunciamos nossas características através do comportamento de consumo deve estar baseada em quatro alicerces:

- Somos primatas sociais que sobrevivem e se reproduzem principalmente ao atrair apoio de parentes, amigos e parceiros sexuais.
- Conseguimos esse apoio na medida em que os outros consideram que apresentamos características desejáveis que preencham suas necessidades.
- Durante os últimos milhões de anos desenvolvemos muitas capacidades mentais e morais para exibir essas características desejáveis.
- Durante os últimos milhares de anos, aprendemos que essas características desejáveis também podem ser exibidas ao comprar e ostentar diversos bens e serviços em economias de mercado (MILLER, 2000, pp. 100-107).

Se compreendermos que de acordo com a teoria de Darwin somos organismos que buscam ao máximo sobreviver e se reproduzir e que para sermos bem sucedidos nestes aspectos nós dependemos em grande parte do marketing e da autopromoção, fica claro o porquê de tantos comportamentos que na natureza muito alardeiam e pouco comunicam, como o canto dos rouxinóis e a cauda do pavão, e também nos mostra que o comportamento narcisista é a norma no mundo animal⁹.

A indústria do marketing sabe disso melhor do que os economistas já que se observamos que quase a totalidade das propagandas em revistas e televisão apelam para o aspecto psicológico e emocional dos produtos e não seu valor de eficiência. Os economistas neoclássicos inocentes promulgaram por um longo tempo, e alguns ainda promulgam que a suposta racionalidade do agente é inviolável, ou seja, o indivíduo pode

ser bombardeado de propaganda e marketing que nada disso terá efeito sobre ele. Pois ele é racional, e estratifica suas preferências de forma racional. Claro que essa argumentação além de inocente, não adere à realidade, pois os produtos são anunciados de forma emocional e simbólica de uma forma onde é mais ou menos possível ludibriar os indivíduos.

Desta forma as pesquisas mais recentes na área de psicologia evolutiva e neurociência nos mostram que longe de maximizar a eficiência e utilidade, como postula a teoria de escolha racional, os consumidores na maior parte de suas relações econômicas maximizam seus indicadores de aptidão, o que muitas vezes indica em grande desperdício de dinheiro, já que riqueza indica status. Assim o consumo conspícuo é um dos mais significativos dos indicadores de *status* e é o que vemos nos exemplos citados anteriormente onde consumidores que comercializam bens e serviços, longe de ter eficiência e funcionalidade maximizada, tem o desperdício evidente maximizado, como uma forma clara de indicar riqueza e status social, o mesmo acontece com carros de luxo como limusines, esportivos como a Ferrari ou a Lamborghini, leilões de obras de arte e relógios Rolex.

Outro ponto importante que Miller ressalta é o fato de que os indicadores de aptidão são variáveis de acordo com faixas etárias, classe social, grupo étnico e outras variantes sociais, quando pessoas transitam entre um ou mais destes grupos, como um adolescente de classe baixa que consegue uma bolsa de estudos e frequenta o ensino superior por 4 anos, os indicadores de aptidão dentre os diferentes grupos os quais ele transita como; faixa etária, classe social, e amizades de diferentes níveis intelectuais variam também e, conseqüentemente, suas escolhas de consumo são modificadas dentro destes diferentes grupos para maximizar a indicação de aptidão em todos eles, assim um adolescente fascinado por torcidas organizadas e hip hop, após 4 anos de curso superior em um grupo social diferen-

te do qual ele pertencia durante sua infância e adolescência pode se tornar um apreciador de bossa nova e xadrez.

CONCLUSÃO

Apesar de ter entrado para o *mainstream* acadêmico, a teoria da escolha racional é frágil, e provavelmente, não sobrevive a testes empíricos mais rígidos. Nosso objetivo foi contrastar a teoria da escolha racional com alguns preceitos de natureza humana indicados pela psicologia evolutiva.

Não podemos dizer nem que os agentes são racionais, e nem que eles são “maquinas” de resolução de problemas; ao contrário, nosso corpo desenvolveu adaptações para problemas específicos, assim, somos executadores de adaptações, pois nosso cérebro, assim como todo nosso corpo, trabalha dentro dessas adaptações. Seja sinalizando aptidão, ou intuitivamente escolhendo um item no mercado, em vez de outro, em alguma medida, estamos sendo influenciados por nosso contexto cultural, mas também manifestamos uma serie de comportamentos legados por nossos ancestrais, os quais através de inúmeras gerações desenvolveram estratégias de anunciar aptidão e nos legaram com uma natureza a qual continua a busca de reconhecimento e status e dentro do grupo social ao qual pertencemos.



REFERÊNCIAS

BIANCHI, A.; MURAMATSU, R. *A Volta de Ulisses: Anotações sobre a Lógica de Planos e Compromissos*. Revista

- de Economia Política*, v. 25, n. 2, 2005. pp. 23-44. Disponível em: <http://www.scielo.br/pdf/rep/v25n2/a03v25n2.pdf?q=metaranking>. Acesso em: Outubro 2011.
- BOURDIEU, P.; WACQUANT, L. *An invitation to reflexive sociology*. Chicago: University of Chicago, 1992.
- BUSS, M. *The Evolution of Desire*. New York: Basic Books, 2003.
- DAWES, C. T.; LOEWE, P. J.; FOWLER, J. H. *Social Preferences and Political Participation*. Disponível em: http://jhfowler.ucsd.edu/social_preferences_and_participation.pdf >. Acesso em: 29 de Março 2012.
- DOWNS, A. *An economic theory of democracy*. New York: Harper and Row, 1957.
- DOWNS, A. *Inside Bureaucracy*. New York: Harper-Collins, 1967.
- FOWLER, J. H. et al. *Genes, Games, and Political Participation*. 2011. Disponível em: http://jhfowler.ucsd.edu/genes_games_and_political_participation.pdf >. Acesso em: 30 de Março 2012.
- GALBRAITH, K. *A era da incerteza*. 6th ed. São Paulo: Pioneira, 1980.
- HAIDT, J. *The emotional dog and its rational tail: A social intuitionist approach to moral judgment*. *Psychological Review*, v. 108, n. 4, 2011. pp.814-834. Disponível em: http://commonweb.unifr.ch/artsdean/pub/gestens/f/as/files/4660/13231_092826.pdf. Acesso em: 10 de Março 2012.
- HAVILAND, W. et al. *Princípios de Antropologia*. 2nd ed. São Paulo: Cengage Learning, 2011.
- LAKOFF, G. *Moral Politics: How liberals and conservatives think*. 2nd ed. Chicago: Chicago University Press, 2002.
- MASLOW, A. *Introdução à psicologia do ser*. 1st ed. Rio de Janeiro: Eldorado, 1962.

- MAUSS, M. *Ensaio sobre a Dádiva*. 1st ed. São Paulo: EUP, 1974.
- MILLER, G. *Darwin vai às compras*. 1st ed. São Paulo: Best Business, 2012.
- MILLER, G. *A mente seletiva: como a escolha sexual influencia a evolução da natureza humana*. Rio de Janeiro: Campus, 2000.
- MITHEN, S. *A pré-história da mente: uma busca das origens da arte, da religião e da ciência*. São Paulo: Editora da UNESP, 1998.
- OLSON, M. *The Logic of Collective Action*. Cambridge: Harvard University Press, 1965.
- PIMENTEL, E. *Dilema do prisioneiro: da teoria dos jogos à ética*. 1st ed. Belo Horizonte: Argumentum, 2007.
- PINKER, S. *Tabula rasa*. Editora Companhia das Letras, São Paulo, 2004.
- POLANY, K. *A grande transformação. As origens de nossa época*. Rio de Janeiro: Campus, 1980.
- PUTNAM, R. *Bowling alone: The collapse and revival of american community*. 1st ed. New York: Simon and Schuster, 2000.
- SEN, A. *Rational fools: a critique of the behavioral foundations of economic theory*. Philosophy and Public Affairs, 1977.
- SEN, A. *On Ethics and Economics*. Oxford and New York: Basil Blackwell, 1987.
- SEN, A. *Development as Freedom*. Oxford: Oxford University Press, 1999.
- VEBLEN, T. *The theory of the leisure class*. 1st ed. Boston: Houghton Mifflin, 1973.
- WESTEN, D. *The political brain*. New York : Perseus Books, 2007.