

RESENHA BIBLIOGRÁFICA

ARIELY, Dan. A Mais Pura Verdade sobre a Desonestidade

Rio de Janeiro: Campus / Elsevier, 2012, 260p.

Marco Antonio Jorge♦

Dan Ariely é professor de Psicologia e Economia Comportamental na Duke University (Carolina do Norte), membro fundador e diretor do Center for Advanced Hindsight e autor dos livros *Previsivelmente Irracional* e *The Upside of Irrationality*, além de diversos artigos científicos publicados nos principais periódicos norte-americanos.

Seu trabalho busca apontar a falta de consistência nas preferências dos indivíduos, ou seja, a irracionalidade de seu comportamento cotidiano, o que é brilhantemente explorado em *Previsivelmente Irracional* (2008). Nesse sentido, o desdobramento lógico de sua pesquisa seria investigar ramos de análise que pressupõem a racionalidade dos indivíduos, o que é o caso da Análise Econômica do Crime.

Assim, o objetivo principal de sua última obra – objeto da presente resenha – é investigar as razões que levam à desonestidade, em que, para o autor, a análise racional de custo-benefício tende a ser menos importante do que “forças irracionais” (p. 9). Para tanto, no primeiro capítulo apresenta-se o modelo convencional de análise baseado em Becker (1968), que Ariely intitula de **Modelo Simples do Crime Racional** (MOSCR). A versão apresentada, no entanto, é viesada, pois não leva em conta que este tem sido aperfeiçoado desde a publicação do artigo de Gary Becker, passando a considerar o grau de aversão ao risco dos agentes, diversas variáveis sociológicas e demográficas, bem como custos e benefícios de cunho psicológico por parte do potencial infrator (Jorge, 2011), embora não tente explicar estes últimos.

♦ Professor - Departamento de Economia (DEE) - Universidade Federal do Sergipe
Endereço para contato: Avenida Marechal Rondon s/n - São Cristóvão - Campus Universitário
Sergipe - CEP: 49100-000 - E-mail: mjorge@ufs.br

A despeito do exposto, o autor realiza uma série de experimentos bastante interessantes,¹ de acordo com os quais os indivíduos, dada a possibilidade, trapaceiam, mas: i. O volume de trapaça / desonestidade não varia com a mudança no tamanho do prêmio pelo ato ilícito e ii. A probabilidade de punição também não exerce influência substancial sobre o volume de trapaça. Tais variáveis deveriam afetar a decisão racional de cometer um crime, mas o volume de desonestidade parece ser uma função principalmente de considerações morais do potencial infrator.

Assim, Ariely desenvolve a **Teoria da Margem de Manobra**, segundo a qual os indivíduos conciliam variáveis racionais (ganho decorrente do crime e punição esperada) com seu sentimento de honestidade e honra, ou seja, continuamente tentando “identificar a linha tênue segundo a qual podemos nos beneficiar com a desonestidade sem prejudicar nossa autoimagem” (p. 25). O autor, então, propõe a Teoria da Margem de Manobra como alternativa ao MOSCR para a compreensão da desonestidade. A meu ver, porém, como os modelos utilizados na Economia do Crime já incluem variáveis de cunho psicológico, mas não as explicam, ambas as teorias podem ser integradas com grande potencial para análise da criminalidade.²

De qualquer maneira, Ariely realiza uma série de experimentos que buscam compreender os fatores que afetam a margem de manobra e o conseqüente grau de trapaça dos indivíduos. Alguns deles mostram que a propensão à desonestidade tende a ser maior na presença de objetos não monetários. Assim, em um determinado experimento, foram deixados embalagens com latas de Coca-Cola e pratos com notas de 1US\$ em alojamentos universitários compartilhados. Em 72 horas todas as latas desapareceram, mas o dinheiro permaneceu intocado. A conclusão é a de que os indivíduos não se sentem menos íntegros quando se apropriam de algo não monetário, aumentando sua margem de manobra. Essa descoberta levanta uma questão interessante: a desmonetização da economia poderia elevar a desonestidade?

¹ A resenha limita-se às conclusões derivadas dos experimentos realizados pelo autor, sem descrevê-los de forma pormenorizada, dada a profusão deles no livro. Tal descrição tornaria a resenha demasiadamente longa.

² Ambos os modelos, porém, sofrem da mesma limitação: buscam explicar o comportamento criminoso / desonesto do indivíduo comum, enquanto os criminosos, em geral, são *outliers*.

De outros experimentos, porém, provém uma boa notícia: a recor-rência a lembretes morais como juramentos, assinaturas, menção a códigos de honra – mesmo fictícios – são capazes de reduzir o grau de trapaça.

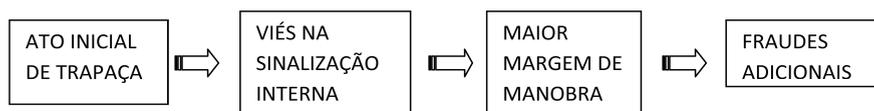
O autor também examina situações onde estão presentes conflitos de interesses: p. ex., um profissional de saúde vai receitar a seus pacien-tes o tratamento mais eficaz ou aquele que lhe trará maiores ganhos? Nestas situações onde há assimetria de informação entre contratante e prestador há grande possibilidade de ocorrência do problema do agente e o principal, onde o prestador (agente) atua em busca de seu interesse próprio e não no de seu(s) contratante(s). Os experi-mentos de Ariely parecem confirmar que, de fato, nestas situações surgem falhas de mercado (indícios de desonestidade). E tal estímulo vai além do racional: um experimento utilizando tomógrafos captou maior ativação nos centros de prazer do cérebro de indivíduos que julgavam atributos (no caso quadros) de quem os beneficiava (as gal-erias que arcavam com seus cachês). E quanto maior o benefício (o cachê), maior a gratidão (o julgamento).

Este resultado levanta um ponto interessante: se a gratidão é propor-cional ao volume do benefício, por que isso não ocorre com a trapaça? Não seria esta uma contradição que mereceria ulterior investigação pelos pesquisadores da Economia Comportamental? O fato é que o autor não faz qualquer menção a esta aparente inconsistência. De qualquer forma, dos achados de Ariely provém *insights* valiosos não apenas para o estudo de situações do tipo agente e o principal, mas também para ocasiões onde pode haver “captura”, tais como relações entre lobistas e políticos ou entre regulados e reguladores, apenas para citar dois exemplos.

O autor busca, então, verificar que fatores poderiam restringir a margem de manobra e, surpreendentemente, a maior transparência não teve um impacto positivo: ao que parece, uma vez que os presta-dores de serviço tinham seus compromissos ou vínculos explicitados, sentiam-se mais à vontade para agir conforme seu próprio interesse. Em tais situações é a regulação que se torna imprescindível para evitar perdas de eficiência.

Ariely argumenta ainda que o cansaço físico e mental aumenta a margem de manobra: os experimentos realizados mostram que “quando a capacidade de raciocínio deliberativo está ocupada, o sistema impulsivo adquire mais controle sobre o comportamento” (p. 86). Em outras palavras, é mais difícil resistir às tentações. Mostram ainda que a exposição continuada a estas tende a ser prejudicial, pois desgasta a energia utilizada para reprimir os desejos. Com a capacidade de resistência minada, pode-se acabar caindo em tentação e praticando atos desonestos.

Posteriormente, examina-se o efeito das falsificações: a difusão de produtos “genéricos”, como réplicas de peças de vestuário de grifes famosas, afeta a sinalização interna – do que é ou não moral – para os indivíduos que fazem uso deles. Assim, “quando conscientemente usamos um produto falsificado, as restrições morais se afrouxam em algum grau, tornando mais fácil avançarmos no caminho da desonestidade” (p. 109). E o que é pior: à medida em que se ultrapassa a linha da moralidade, o volume de trapaça tende a aumentar, produzindo como resultado a seguinte cadeia de raciocínio:



Além disso, os fraudadores tendem a julgar os demais indivíduos como menos honestos. Conseqüentemente, os resultados parecem recomendar o combate veemente aos atos isolados de trapaça como uma medida adequada para reduzir a desonestidade, o que é condizente com a Teoria das Janelas Quebradas.³ Mais adiante, Ariely apoia explicitamente tal política como forma de combate à criminalidade.

O tópico seguinte trata dos efeitos do autoengano sobre a margem de manobra. O autor define autoengano como uma estratégia útil para acreditar nas histórias que contamos e reduzirmos a probabilidade de sinalizar acidentalmente que somos algo diferente do que fingimos ser (p. 124). Diplomas, condecorações ou identidades falsas são exemplos de autoengano. Os experimentos realizados constatam que:

³ Trata-se de uma formulação segundo a qual pequenas incivilidades, se não reprimidas, geram a impressão de que não existe governo ou autoridade. Esta sinalização faria com que as ruas fossem progressivamente conquistadas pelo crime (Soares, 2008, p. 170).

i. de fato, o autoengano amplia a margem de manobra; ii. Isso ocorre mesmo em situações que provinham motivação racional (financeira) para ser honesto e iii. Tornar ostensivas as formas pelas quais se trapaceia – felizmente! – torna os indivíduos menos capazes de assumir crédito injustificado por seu desempenho.

Já que os indivíduos buscam racionalizar suas ações desonestas tal que “justificamos nossa desonestidade contando histórias para nós mesmos sobre porque nossas ações são aceitáveis e, por vezes, até mesmo admiráveis” (p. 145), busca-se, então, identificar se existe alguma relação entre a criatividade, a qual poderia facilitar tal racionalização e a prática de trapaceia. Nos experimentos realizados, percebe-se de fato uma ligação entre ambas, principalmente em situações ambíguas, talvez por propiciarem mais espaço para justificativas. E, na medida em que existe relação entre criatividade e desonestidade, não poderia haver também relação entre desonestidade e inteligência? Afinal esta última poderia gerar uma “vantagem comparativa” para criar justificativas razoáveis para atos desonestos. Alguns experimentos levados a cabo, porém, produzem uma resposta negativa para a questão. Além da criatividade, outro fator que amplia a margem de manobra dos indivíduos é a vingança: é mais fácil racionalizar um ato desonesto contra alguém que nos prejudicou ou algo que nos irrita. A obra trata ainda do aspecto coletivo da trapaceia. Primeiramente, o autor investiga a possibilidade de contaminação social e, de fato, a observação de atos desonestos facilita sua disseminação. Isto poderia ser explicado pelo MOSCR (a punição de um ato difundido é menos provável) ou por uma revisão mental dos limites morais de cada um. Experimentos adicionais mostram que a segunda opção é a mais provável.

O efeito de contágio dessa sinalização é maior quando provém de um indivíduo próximo: “quando o trapaceiro faz parte de nosso grupo social nos identificamos com essa pessoa e, em consequência, sentimos que trapacear é mais socialmente aceitável” (p. 180). Dessa forma, o esquema a seguir ilustra o processo de “contágio”:



O contágio é potencializado quando o ato desonesto é um comportamento público (políticos, servidores, CEO's, celebridades) devido à amplitude de sua sinalização. O lado positivo dos resultados é que comportamentos honestos ou meritórios também emitem sinalização, melhorando o código de ética dos indivíduos. Assim, promover o comportamento honesto pode ser uma boa forma de combate à criminalidade. As conclusões também apontam para a importância da inclusão de variáveis de interação social em estudos que buscam compreender as causas desse fenômeno.

O passo seguinte do autor é investigar o efeito do trabalho em grupo, dada sua ampla difusão nas organizações modernas. E os efeitos são ambíguos: de um lado o monitoramento das ações dos demais membros do grupo tende a limitar o mau comportamento, mas, por outro, a criação de laços de companheirismo pode ampliar o grau de trapaça quando outros se beneficiam de nossos atos desonestos (trapaça altruísta), na medida em que o altruísmo acaba sendo uma justificativa para a desonestidade. Assim, se a colaboração aumenta a desonestidade, o monitoramento pode contribuir para reduzi-la.

Dos experimentos realizados decorrem duas constatações interessantes: i. o trabalho em grupo eleva o grau de trapaça, mas não necessariamente melhora o desempenho de seus membros e ii. em situações de assimetria de informação, a maior duração da relação comercial **umenta** a probabilidade de ocorrência do problema do agente e o principal.

Por fim, Ariely busca identificar a influência de diferenças culturais sobre a desonestidade, já que em algumas sociedades, diferentes tipos de trapaça são malvistas, enquanto em outras as mesmas atividades são até bem-vistas (p. 212). Os experimentos, porém, não revelaram qualquer influência de diferenças culturais.

Segue-se, então, uma recapitulação dos fatores que afetam a margem de manobra, mencionados ao longo da obra: capacidade de racionalização, conflitos de interesse, criatividade, esgotamento físico e mental, outros se beneficiando de atos desonestos, atos imorais não reprimidos (p. ex. falsificação) e observação de comportamentos desonestos tendem a ampliar o volume de trapaça, ao passo que juramentos, lembretes morais e supervisão tendem a reduzi-lo. Já o benefício monetário e a probabilidade de punição – normalmente

associados à abordagem racional do crime – não teriam efeito sobre a margem de manobra. Em relação a este ponto específico, a imensa quantidade de estudos realizados no âmbito da chamada Economia do Crime obriga-nos a discordar de Ariely.

Concordemos ou não com as conclusões de Ariely, a leitura de *A Mais Pura Verdade sobre a Desonestidade* contribui bastante para a compreensão das variáveis psicológicas associadas à desonestidade e, nesse sentido, ao invés de excluir, pode enriquecer sobremaneira o modelo racional de análise do crime. Considerando que a leitura é agradável e de fácil fluidez, recomenda-se fortemente a obra para todos aqueles que se dedicam ao estudo do Crime, seja no âmbito da Economia, da Sociologia ou das demais áreas do conhecimento.

Referências

- ARIELY, Dan. *Previsivelmente Irracional*. Rio de Janeiro: Campus / Elsevier, 2008.
- BECKER, Gary. Crime and punishment: an economic approach. *Journal of Political Economy*. v. 76, n. 2, mar/1968.
- JORGE, Marco A. Estudos de Economia do Crime para o Estado de Sergipe: uma resenha. *Revista de Economia Mackenzie*, v. 9, n. 2, 2011, p. 65-90.
- SOARES, Gláucio A. D. *Não Matarás*. Rio de Janeiro: FGV, 2008.