

muito mais fecundas do que outras no que se refere às ideias a respeito da justiça, não fiz nenhuma tentativa de ser imparcial com relação a períodos da história do pensamento político. Limitei minha atenção às ideias “ocidentais” (incluindo, no entanto, o pensamento dos antigos babilônios, que se apropriaram bastante do legado de assírios e sumérios que os precederam, e o dos antigos israelitas). Minhas únicas desculpas para essa falha são o número limitado de palavras com o qual concordei quando me comprometi com este estudo, o formato da coleção da qual este livro faz parte e, de longe o mais importante, minha competência limitada.

Apesar dessas limitações, espero que este estudo seja considerado de algum interesse e utilidade. Pois, não obstante suas inúmeras omissões, a história que ele conta revela um conjunto de ideias acerca da justiça que é tão significativo quanto desprezado – ideias cujo estudo pode possibilitar que, futuramente, nós formulemos problemas a respeito da justiça de modo mais construtivo do que temos sido capazes de fazer pelo menos durante as últimas duas ou três gerações.

## PRÓLOGO

### DO MODELO CLÁSSICO AO SENSO DE JUSTIÇA

É frequente pressupormos que as ações das pessoas procuram, invariavelmente, promover seus próprios interesses. Esse pressuposto influencia a percepção que temos tanto das figuras públicas como de nossos conhecidos do dia a dia. Quando percebemos uma conduta difícil de explicar, em geral supomos que, se ela for examinada mais detalhadamente, veremos que existem motivos egoístas por detrás. Acreditamos que os políticos e as celebridades são movidos pelo desejo de obter vantagens pessoais na forma de riqueza ou de fama – ou ambas –, e vemos com desconfiança as declarações de que esses personagens são motivados principalmente pelo interesse no bem comum ou por outros objetivos altruístas. Filósofos e cientistas sociais têm apresentado afirmações impressionantes a respeito do pressuposto do egoísmo. Na obra mais elogiada de filosofia política jamais escrita em inglês, Thomas Hobbes declarou que, “dos atos voluntários de cada homem, o propósito é algum *Bem para si próprio*”<sup>1</sup>. Cento e vinte e cinco anos depois, no livro que é amplamente considerado a obra fundadora da verdadeira tradição da ciência econômica, Adam Smith proclamou:

Não é da bondade do açougueiro, do cervejeiro ou do padeiro que esperamos nosso jantar, mas da consideração que eles têm

com seu próprio interesse. Não nos dirigimos à sua humanidade, mas a seu amor-próprio, e nunca falamos com eles a respeito de nossas próprias necessidades, mas das vantagens deles.<sup>2</sup>

Autores recentes seguiram a mesma linha. Richard Alexander, por exemplo, ao escrever sobre a biologia evolutiva, defende que não entenderemos o comportamento humano se não compreendermos que as sociedades são “conjuntos de indivíduos que buscam seu próprio interesse”<sup>3</sup> – uma afirmação que repete a proclamação anterior de Richard Dawkins, no mesmo campo de pesquisa, de que “nascemos egoístas”<sup>4</sup>.

Na época atual, o pressuposto do egoísmo foi aprimorado de modo significativo por autores que perceberam que os interesses de alguém podem abranger objetivos que estão além de seu próprio bem-estar individual. Essa observação é fundamental para a teoria da escolha racional – uma ampla corrente de pensamento que assumiu, nos últimos anos, papel central numa área das ciências sociais. De acordo com essa teoria, o comportamento individual pode ser mais bem explicado recorrendo-se a três fatores: os objetivos que o indivíduo determina de forma subjetiva, sejam eles quais forem<sup>5</sup>, incluindo o modo pelo qual ele os compara ou classifica entre si; o conjunto de alternativas disponíveis para o indivíduo; e a estrutura causal da situação que o indivíduo enfrenta. A ação racional para dado indivíduo em qualquer situação particular, então, é definida como a ação que mais bem alcance os objetivos do indivíduo, quaisquer que sejam eles.

O pressuposto do egoísmo, tal como aperfeiçoado na moderna teoria da escolha racional, é a característica principal daquilo que se tornou o modelo clássico do comportamento humano. Defensores sérios da teoria da escolha racional admitem que as ações humanas nem sempre são racionais. Uma quantidade de fatores pode promover a irracionalidade. Às vezes os objetivos do

indivíduo podem não estar claramente definidos, ou podem não estar ordenados de maneira clara e coerente, de tal forma que ele é incapaz de classificá-los ou compará-los de modo lógico um com o outro. Ou as crenças do indivíduo acerca das alternativas disponíveis ou da estrutura causal da situação podem ficar distorcidas por meio de processos irracionais como o autoengano e a identificação dos desejos com a realidade. As pessoas também podem se comportar de maneira irracional como resultado do preconceito no modo como elas coletam indícios a respeito de fatos que pesam em sua tomada de decisão. Mesmo que elas *pretendam* as ações favoreçam seus objetivos, essas ações podem não ser planejadas da maneira ideal para fazê-lo. Se as ações não conseguem ser planejadas da maneira ideal que favoreça os objetivos da pessoa, elas são irracionais, segundo o modelo clássico.

O fato de que as pessoas agem às vezes com a intenção de beneficiar os outros, um pouco em detrimento da capacidade de alcançar seus próprios objetivos, e de que o fazem de um modo que parece racional do ponto de vista do senso comum, eis aí uma verdade que podemos considerar levemente embaraçosa para o modelo clássico. Aqui está um exemplo. Numa experiência, cobaias humanas foram informadas de que elas estavam formando dupla com um parceiro (que, na verdade, era fictício); em seguida, pediram-lhes que realizassem uma tarefa simples num ambiente industrial, enquanto seus “parceiros” desempenhavam a mesma tarefa num lugar diferente. Após terminar a tarefa que lhes fora determinada, as cobaias foram informadas de que seus parceiros tiveram a possibilidade de repartir seu pagamento comum de \$3 (essa experiência foi conduzida há alguns anos). Também lhes disseram que elas e seus parceiros haviam tido o mesmo desempenho. Então, as cobaias foram levadas a acreditar que, do total de \$3, seus parceiros haviam repartido com elas \$1, \$1,50 ou \$2, guardando o resto do dinheiro para eles.

Após tomarem conhecimento da repartição, pediu-se que as cobaias respondessem a uma série de perguntas a respeito da maneira como elas se sentiam (alegres, agradecidas, culpadas etc.), como se sentiam com relação a seus parceiros, quão justa era a repartição, e assim por diante. Os resultados revelaram um padrão evidente. As cobaias ficavam mais felizes e gostavam mais de seus parceiros quando recebiam \$1,50, que elas acreditavam ser um pagamento equitativo, tendo em vista seu desempenho. Não ficavam tão felizes quando recebiam \$2, que entendiam ser uma compensação excessiva, e menos felizes ainda quando recebiam só \$1, que julgavam ser menos do que mereciam. Parece que as cobaias humanas dessa experiência foram afetadas por dois motivos: o desejo de atuar tão bem quanto pudessem em prol delas próprias e o desejo de que as remunerações conjuntas fossem repartidas de maneira justa entre elas e seus parceiros. As cobaias preferiam receber \$2 em vez de \$1 porque elas preferiam atuar tão bem quanto pudessem em prol de si mesmas. No entanto, preferiam receber \$1,50 em vez de \$2 porque consideravam injusta a quantia maior de retribuição, mesmo que fossem elas as beneficiadas pela injustiça<sup>6</sup>.

Temos aqui outro exemplo. Num levantamento sobre as gorjetas que eram dadas nos restaurantes, foram feitas duas perguntas às pessoas, cujas respostas são apresentadas aqui de maneira agregada (observem que esse levantamento foi realizado na década de 1980, quando o preço das refeições nos restaurantes era mais baixo do que é hoje):

PERGUNTA 1. Se o serviço for satisfatório, quanto de gorjeta você acha que as pessoas deixam após terem pedido uma refeição que custa \$10 num restaurante ao qual elas vão com frequência?

RESPOSTA MÉDIA: \$1,28

PERGUNTA 2. Se o serviço for satisfatório, quanto de gorjeta você acha que as pessoas deixam após terem

pedido uma refeição que custa \$10 num restaurante ou numa viagem para outra cidade a que elas nunca mais esperam voltar?

RESPOSTA MÉDIA: \$1,27

Os entrevistados que responderam a essas duas perguntas parecem acreditar que as probabilidades de que o comportamento com relação à gorjeta possa ser recompensado na forma de um serviço excepcionalmente solícito ou sofra uma retaliação embaraçosa por meio de um garçom enraivecido não têm praticamente nenhuma influência no comportamento das pessoas com relação à gorjeta. Suas respostas tendem a apoiar o senso comum de que esse comportamento é guiado por um sentimento de retribuição justa por um serviço de qualidade, sem levar em conta qualquer vantagem que possa advir no futuro para a pessoa que dá (ou recusa) uma gorjeta<sup>7</sup>.

Essas descobertas são reforçadas por uma leva de experiências mais recentes baseadas na teoria dos jogos. Um conjunto de jogos contendo diversas variáveis (um exemplo é o chamado “jogo da confiança”) reproduz situações da vida real em que pessoas transferem coisas entre si numa ordem sequencial, sem que exista algum verdadeiro mecanismo de coação que evite que elas “trapaceiem”, recusando uma transferência que outro jogador teria como prever. Apesar da presença de estímulos à trapaça, o padrão geral nesses jogos é que a maioria dos jogadores faz as transferências esperadas, as quais beneficiam outros jogadores à custa de certo prejuízo para o jogador que faz a transferência. Esse padrão de comportamento é chamado às vezes de “recompensa altruísta”. Ele é complementado por um padrão chamado “punição altruísta”, demonstrado em outro conjunto de jogos dos quais o mais conhecido é o “jogo do ultimato”. O padrão geral de resultados nesses jogos mostra que muitas pessoas – em alguns casos,

a maioria – estão dispostas a punir outros jogadores por um comportamento que elas entendem ser desleal; e que elas agem assim mesmo tendo de pagar um preço por isso, e mesmo quando a atividade vista como desleal foi infligida a uma terceira parte que não o jogador que aplica a punição. Essas experiências deixam claro que às vezes as pessoas agem de uma maneira que não visa a promover seus próprios interesses. Na verdade, uma taxa relativamente alta de pessoas deixa de lado seus interesses e se mostra disposta a incorrer em prejuízo a fim de agir de modo correto ou de punir outros que ajam incorretamente<sup>8</sup>.

Esses padrões também ficam evidentes em muitas circunstâncias normais e extraordinárias da vida real. Todos sabem que as pessoas às vezes fazem o impossível para se vingar, em prejuízo próprio, nos casos em que os indivíduos as ofenderam ou agiram de forma clamorosamente injusta contra elas ou contra outros. De maneira semelhante, algumas pessoas (embora, talvez, não muitas) se arriscaram seriamente e fizeram grandes sacrifícios para ajudar os outros, incluindo estranhos, nos casos em que estes últimos se encontravam em perigo ou haviam se tornado vítimas de injustiça<sup>9</sup>.

A disposição de se sacrificar a fim de agir corretamente ou de punir outros por agirem incorretamente varia muito de pessoa para pessoa<sup>10</sup>. Do mesmo modo, a percepção do que constitui a equidade parece variar de maneira significativa entre as culturas<sup>11</sup>. No entanto, apesar das diferentes interpretações de equidade, a sensibilidade a considerações a respeito dela parece ser onipresente. O modelo clássico de comportamento humano sofre de uma carência sistemática: não consegue explicar o comportamento em situações nas quais a equidade é uma característica evidente.

É óbvio, então, que os seres humanos se comprometem muito mais com um comportamento pró-social (um comportamento que beneficia os outros, às vezes em detrimento daqueles que o

assumem) do que o modelo clássico nos levaria a prever. O comportamento pró-social não é exclusivo dos seres humanos<sup>12</sup>. Não obstante, eles também fazem avaliações e emitem opiniões a respeito da justiça ou da equidade de seu próprio comportamento e do comportamento dos outros, opiniões essas que supostamente moldam ou canalizam seu comportamento pró-social de maneiras distintas. Parece que a capacidade de ser motivado por avaliações e opiniões acerca da equidade que transcendam, ou pareçam transcender, aquilo que os indivíduos consideram ser seu interesse está fora do alcance do modelo clássico de comportamento humano.

Podemos comparar as avaliações e as opiniões a respeito da justiça e da equidade com as avaliações e as opiniões sensatas. Se eu considerar que, para manter meu bem-estar no longo prazo, é prudente que eu siga uma dieta nutritiva e pratique exercícios regularmente, essa é uma opinião sensata. Igualmente, se eu decidir apoiar a aspiração de minha filha em seguir uma carreira na área de música pagando pelas aulas, essa decisão estará baseada num raciocínio sensato. Conclusões e decisões desse tipo são sensatas porque se baseiam em objetivos que são incertos. Nossa vida está cheia de ocasiões que exigem avaliações sensatas a respeito de todos os tipos de assunto. Muitos desses assuntos são banais: devo ouvir música agora, e, caso decida que sim, que música eu provavelmente apreciaria mais? Outros são significativos: com quem devo me casar (se quiser me casar)? Apesar da variedade, as avaliações sensatas têm em comum o fato de que os objetivos à luz dos quais nos envolvemos com elas dependem das metas e prioridades que possamos ter, metas e prioridades essas que uma outra pessoa pode não compartilhar conosco.

Em comparação, as avaliações e as opiniões acerca da equidade baseiam-se, em última análise, em padrões que os seres hu-

manos constroem, de maneira bastante diversa daquela em que eles refletem sobre os objetivos incertos. Normalmente, acreditamos que os critérios fundamentais que estão por trás das opiniões a respeito da equidade deveriam ser compartilhados por todos. Também acreditamos que as prescrições de conduta baseadas nesses critérios deveriam, ao menos em alguns casos importantes, ter precedência sobre as, ou “passar na frente” das, prescrições baseadas em opiniões sensatas. É claro que as pessoas geralmente discordam quanto aos critérios que estão por trás das opiniões sobre a equidade. Mas o fato de elas discordarem a respeito desses critérios é compatível com o fato de elas os considerarem objetivamente válidos (no sentido de que não dependem das metas subjetivas dos indivíduos). As pessoas discordam o tempo todo a respeito de questões objetivas, incluindo questões factuais. Na verdade, a própria discordância tem como premissa o pressuposto de que existe uma questão objetiva acerca da qual é possível discordar. Na falta desse pressuposto, as pessoas não encaram suas diferenças como discordâncias, mas como meras divergências de opinião ou gosto.

A capacidade de se comprometer com avaliações a respeito de questões de justiça ou de equidade e de ser influenciado por opiniões sobre essas questões é conhecida como a capacidade de senso de justiça. Faz tempo que a capacidade de senso de justiça tem sido associada à capacidade de linguagem, e ambas têm sido geralmente consideradas típicas dos seres humanos. Em *Política*, Aristóteles apresenta o seguinte argumento:

A natureza, como gostamos de afirmar, não cria nada sem um propósito, e o homem é o único animal dotado de fala [...] O objetivo da fala [...] é demonstrar vantagem e desvantagem e, portanto, justiça e injustiça também. Pois a característica que diferencia o homem de todos os outros animais é que só ele é capaz de discernir entre bem e mal, justiça e injustiça, e assim por diante.<sup>13</sup>

O filósofo do século XVII Thomas Hobbes também acreditava que a capacidade de senso de justiça é típica do ser humano, e ele a associava à linguagem:

É verdade que alguns seres vivos, como abelhas e formigas, vivem socialmente entre si [...] e, no entanto, sua única orientação vem de suas opiniões e desejos particulares; nem fala, por meio da qual um deles possa expressar ao outro o que considera útil para o bem comum: e, portanto, algum homem talvez deseje saber por que a espécie humana não pode fazer o mesmo. A que eu respondo [...] [entre outras coisas, que] seres irracionais não são capazes de diferenciar injúria de dano; e, portanto, enquanto estiverem despreocupadas, não se sentem ofendidas por seus semelhantes [...] <sup>14</sup>

Embora no conjunto de sua obra Aristóteles enfatize que a capacidade de senso de justiça torna possível compartilhar, de forma substancial, normas e critérios, enquanto Hobbes chama a atenção para o fato de que a discordância acerca desses critérios cria ocasiões de conflito, ambos concordam que a capacidade de senso de justiça é típica dos humanos, que ela está associada à igualmente típica capacidade de linguagem, e estando essa capacidade entre os principais atributos das sociedades humanas.

Apesar de questões relacionadas às origens tanto da linguagem como do senso de justiça terem alimentado durante séculos as especulações, não temos nenhuma interpretação aceitável dessas origens, principalmente porque os indícios aos quais podemos recorrer para provar ou refutar qualquer interpretação são pré-históricos e extremamente incompletos. Uma hipótese recente sugere que, à medida que as sociedades homínidas se ampliavam e se tornavam mais complexas, a capacidade de linguagem pode ter evoluído em resposta à necessidade de que houvesse um modo barato de transmitir estimativas acerca da confiabilidade

de cuidar dos parceiros e de outros assuntos semelhantes<sup>15</sup>. Embora essa hipótese pareça interessante e seja compatível com a pequena quantidade de evidências relevantes que possuímos, ela está longe de ser convincente.

Consequentemente, não podemos explicar como as capacidades paralelas de linguagem e de senso de justiça se desenvolveram nos humanos. Se algum dia conseguirmos obter uma interpretação convincente dessas origens, ela irá constituir o primeiro capítulo de alguma futura história das ideias a respeito da justiça. Pois é com a aquisição da capacidade de senso de justiça que nossa história idealmente começaria. Na falta de tal interpretação, devemos-nos contentar com a observação de que a história das ideias acerca da justiça começa com a capacidade de senso de justiça firmemente instalada dentro do repertório de atributos humanos. Felizmente, possuímos, de fato, sólidas evidências de ideias a respeito da justiça que remontam a milhares de anos, aos tempos da escrita pré-alfabética. Podemos iniciar nossa história, então, dando uma olhada em alguns dos mais antigos documentos escritos da história humana.

## CAPÍTULO 1

### A ESFERA DA JUSTIÇA

Da perspectiva favorável do século XXI, ideias antigas a respeito da justiça são surpreendentes por dois motivos importantes. Primeiro, os textos antigos que chegaram até nós revelam uma preocupação com a desforra e, em alguns casos, com a vingança desmesurada, que perturba os leitores de hoje. Segundo, as fontes antigas aceitam, invariavelmente, estruturas rígidas de poder, posição social e riqueza como encarnações de uma ordem política e social justa. Os compromissos com a liberdade e a igualdade que são amplamente compartilhados nas regiões do mundo profundamente moldadas pelo pensamento europeu não são encontrados em lugar nenhum, pelo menos nas fontes mais antigas.

O registro de ideias a respeito da justiça remonta a muitos séculos antes das origens da filosofia, que foi uma invenção grega. Dos diversos reinos que existiram outrora na antiga Mesopotâmia – entres eles Assíria, Acádia, Suméria e a própria Babilônia (na qual os territórios da Acádia e da Suméria se fundiram) – foram preservadas coletâneas de leis que datam do final do terceiro e do início do segundo milênio a.C. Semelhanças entre essas fontes apresentam uma forte evidência da existência, no terceiro milênio, de um direito consuetudinário mesopotâmico comum que superava as divisões políticas. A mais extensa dessas coletâneas é