

MESTRADO EM FILOSOFIA, POLÍTICA E ECONOMIA

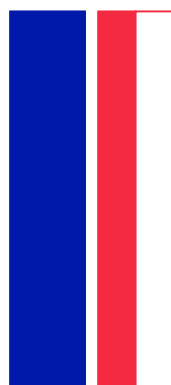
Racionalidade e agência:

uma reflexão sobre o *Homo Economicus* e a Filosofia de Donald Davidson

Mariline Silva Guerra

M

2025



Mariline Silva Guerra

Racionalidade e agência:

uma reflexão sobre o *Homo Economicus* e a Filosofia de Donald Davidson

Dissertação realizada no âmbito do Mestrado em Filosofia, Política e Economia, orientada pelo Professor Doutor Diogo Campos Monteiro de Melo Lourenço e co-orientada pela Professora Doutora Sofia Gabriela Assis de Moraes Miguens Travis.

Faculdade de Letras da Universidade do Porto

2025



Este trabalho está licenciado ao abrigo de uma licença CC BY 4.0

A educação não transforma o mundo.

A educação muda as pessoas.

Pessoas transformam o mundo.

- Paulo Freire

Sumário

Declaração de honra / <i>Declaration of Honour</i>	6
Agradecimentos	7
Resumo.....	8
Abstract	9
Introdução.....	10
1.O agente e a racionalidade em Economia	13
1.1. Homo Economicus.....	14
1.1.1. John Stuart Mill.....	14
1.2. Revolução Marginalista	15
1.2.1. Vilfredo Pareto.....	17
1.2.2. Sir John Hicks e Alan Allen	18
1.3. Paul Samuelson	19
1.3.1. Transição do pensamento de Samuelson para Ritcher: A reconfiguração formal da escolha racional	21
1.3.2. Limites Epistémicos da Teoria da Preferência Revelada: De Ritcher à Filosofia da Ação	23
1.4. Críticas e Limitações	25
1.4.1. Racionalidade Limitada de Herbert Simon: Entre o Ideal e o Possível	25
1.4.2. Críticas Filosóficas à Racionalidade Económica: Perspetiva de Daniel Dennett.....	27
1.5. Da racionalidade formal à agência interpretativa: críticas contemporâneas ao agente económico.....	31
2.Agente e Racionalidade em Donald Davidson	35
2.1. Racionalidade em Donald Davidosn	37
2.2. Princípio da Caridade e Interpretação Radical	45
2.3. Donald Davidosn e Daniel Dennett	49
2.4. Crítica à Racionalidade Económica.....	53
Conclusão	58
Referências Bibliográficas	62

Declaração de honra / *Declaration of Honour*

Declaro que a presente dissertação é de minha autoria e não foi utilizada previamente noutro curso ou unidade curricular, desta ou de outra instituição. As referências a outros autores (textos, trabalhos, ideias) respeitam escrupulosamente as regras de atribuição de autoria e encontram-se devidamente indicadas no texto e nas referências bibliográficas, de acordo com as normas de referência. Tenho consciência de que a prática de plágio e auto-plágio constitui um ilícito académico.

I hereby declare that this dissertation is of my authorship and has not been used previously in another course, degree, curricular unit or subject, at this or any other institution. References to other authors (statements, ideas, thoughts) scrupulously respect the rules of attribution and are duly indicated in the text and bibliographical references, in accordance with the rules of referencing. I am aware that the practice of plagiarism and self-plagiarism is an academic offence.

Declaro, ainda, não utilizei ferramentas de inteligência artificial generativa (chatbots baseados em grandes modelos de linguagem) para realização de parte(s) da presente dissertação, encontrando-se todas as interações (prompts e respostas) transcritas em anexo ao trabalho.

I further declare that I have not used generative artificial intelligence tools (chatbots based on large language models) to carry out part(s) of this dissertation, and that all interactions (prompts and responses) have been transcribed in the annex to this work.

Porto, setembro de 2025/*Porto, september of 2025*

Mariline Guerra

Agradecimentos

Agradeço ao Professor Diogo Lourenço pela orientação rigorosa, disponibilidade constante e confiança depositada no meu trabalho. Aceitou este desafio comigo, mesmo sabendo que eu vinha de outra área, e ajudou-me a superar as dificuldades inerentes ao percurso, permitindo-me consolidar competências académicas e pessoais essenciais.

Estendo o meu agradecimento à Professora Sofia Miguens, que me acompanhou ao longo destes seis anos, transmitindo com o seu rigor, dedicação e constante incentivo um exemplo inspirador de mestria académica e humana.

Um agradecimento especial à minha família, em particular aos meus pais, pelo apoio incondicional, pela paciência diante das dificuldades e pela compreensão das minhas escolhas, que me permitiram dedicar o tempo e a energia necessários à realização deste projeto.

Aos meus amigos, agradeço o incentivo, as conversas e a confiança constante. Em especial à minha amiga Beatriz Besana, presente do primeiro ao último dia, nos sorrisos e nas lágrimas, nas dificuldades e nas conquistas.

Sozinha, nunca teria conseguido concluir esta dissertação; a todos que caminharam comigo, expresso a minha sincera gratidão.

Resumo

Os seres humanos, para além de se exprimirem linguisticamente, interpretam pensamentos: crenças que os orientam, desejos que os movem e vontades que projetam a ação. Nesta teia de atitudes proposicionais assenta a inteligibilidade da racionalidade humana, tal como defendida por Donald Davidson. Em contraste, a economia clássica cristalizou no *Homo Economicus* uma imagem de um agente definido por escolhas consistentes e cálculo instrumental. Embora útil, este modelo mostra-se limitado face à complexidade da experiência humana. Com a presente dissertação ofereço uma reflexão crítica sobre a relação entre racionalidade e agência, questionando a distância e os pontos de contacto entre a noção económica e a filosófica. Não se trata da rejeição do *Homo Economicus*, mas sim da sua compreensão enquanto instrumento parcial, que carece de ampliação. Ao privilegiar a interpretação como condição de sentido, a filosofia de Davidson, oferece ferramentas para esse alargamento, demonstrando que a racionalidade não é somente uma lógica formal, como também um fenómeno constitutivo da nossa vida comum. Em diálogo com a Economia Comportamental e com a noção de agência em Dennett, defende-se que a teoria económica ganha quando incorpora esta complexidade, aproximando-se da realidade da ação humana e das suas motivações.

Palavras-chave: *Homo Economicus*; Racionalidade; Agência; Donald Davidson.

Abstract

Humans, beyond expressing themselves linguistically, interpret thoughts: beliefs that guide them, desires that move them, and volitions that project their actions. It is on this web of propositional attitudes that the intelligibility of human rationality rests, as defended by Donald Davidson. In contrast, classical economics crystallized in *Homo Economicus* an image of an agent defined by consistent choices and instrumental calculation. Although useful, this model proves limited in the face of the complexity of human experience. This dissertation offers a critical reflection on the relationship between rationality and agency, questioning both the distance and the points of contact between the economic and philosophical notions. It does not aim to reject *Homo Economicus*, but rather to understand it as a partial instrument that requires expansion. By privileging interpretation as a condition of meaning, Davidson's philosophy offers the tools for such an extension, demonstrating that rationality is not merely a formal logic but also a phenomenon constitutive of our shared life. In dialogue with Behavioral Economics and Dennett's notion of agency, it is argued that economic theory benefits when it incorporates this complexity, approaching the reality of human action and its motivations.

Key-words: *Homo Economicus*; Rationality; Agency; Donald Davidson.

Introdução

A racionalidade humana resiste a definições simples. Para além de escolhas estratégicas ou da maximização de interesses, ela revela-se na capacidade de interpretar, avaliar e conferir significado às nossas próprias ações. É neste quadro complexo que surge a figura do *Homo Economicus*, conceito central da teoria económica clássica.

A noção de *Homo Economicus* emerge no Século XVIII - embora só seja consolidada mais tarde, Século XIX e XX - através de uma construção teórica na Economia destinada a caracterizar um modelo idealizado do comportamento humano: um agente racional, calculador, consistente nas suas preferências e orientado para a busca do interesse próprio (Quintas, 2018, p. 1). De Adam Smith a Paul Samuelson, passando pela teoria das preferências reveladas e pelas expectativas racionais do pós-1930, diversos autores refinaram esta conceção, que se tornou o paradigma dominante da Economia moderna para compreender e modelizar a ação económica¹. No entanto, este “agente modelo” não representa o ser humano na sua totalidade e complexidade, uma vez que exclui a riqueza das crenças, desejos e intenções que moldam a ação humana (Hausman, 2012, pp.50-55; Ross, 2007, pp.135-140). As críticas não tardaram: o formalismo excessivo, a incapacidade de captar a pluralidade dos motivos humanos e a distância em relação às práticas reais de decisão revelaram as limitações do modelo. A emergência da economia comportamental, na segunda metade do século XX, tornou clara essa insuficiência, mostrando que a noção de *Homo Economicus* é, ao mesmo tempo, útil e limitada: útil enquanto ponto de partida analítico da teoria económica, mas limitada ao reduzir a racionalidade a meras preferências reveladas ou à consistência formal², falhando em apreender a verdadeira natureza da agência humana (Ross, 2007, pp. 145-150).

¹ Por questões de tempo e espaço, serão apenas abordadas as definições de autores pertinentes para o desenvolvimento deste trabalho.

² Consistência formal é a condição mínima de racionalidade assumida na teoria económica, segundo a qual os agentes possuem preferências completas e transitivas, de modo a garantir a coerência lógica das suas escolhas (Mas-Colell, 1995, p.5,6).

Neste contexto, Donald Herbert Davidson (1917-2003) oferece um contraponto filosófico de grande relevância. Reconhecido como um dos filósofos analíticos mais influentes do século XX, particularmente nas áreas da filosofia da linguagem, filosofia da mente e teoria da ação (Malpas, 2023) a sua escolha justifica-se não apenas pela relevância filosófica geral, como também pela proximidade original à Economia: algumas das suas primeiras publicações dialogaram diretamente com debates económicos, em particular sobre a teoria da escolha³. Essa proximidade, aliada à afinidade conceptual entre a interpretação radical e a Teoria da Preferência Revelada, confere a Davidson uma posição distinta face a outros filósofos, como Dennett, e torna-o particularmente pertinente para repensar a racionalidade económica.

Davidson concebe a racionalidade como condição de inteligibilidade: compreender um agente humano implica ir além de padrões previsíveis e reconhecer a dimensão interpretativa do pensamento (Davidson, 1980, p. 221). A sua abordagem enfatiza que os seres humanos não interpretam apenas expressões linguísticas, mas conteúdos de pensamento, ou seja, atitudes proposicionais como crenças, desejos e vontades. A racionalidade não se reduz a coerência formal ou maximização de interesses, mas assume um papel central na inteligibilidade da ação e na compreensão do agente enquanto ser capaz de atribuir sentido às próprias escolhas (Davidson, 2004, p. 125). É a partir desta perspetiva que o presente estudo se propõe a interrogar de que modo a filosofia de Davidson — sobretudo a sua conceção de racionalidade e a sua teoria da interpretação — pode contribuir para repensar a figura do agente económico, e, enriquecer o debate contemporâneo sobre a racionalidade.

A tensão entre as perspetivas económica e filosófica evidencia não apenas os limites do modelo clássico do *Homo Economicus* — cujo formalismo excessivo e incapacidade de captar a pluralidade dos motivos humanos se tornam particularmente

³ Nas suas primeiras publicações, Davidson mostra-se atento às questões centrais dos debates económicos. Em coautoria com Patrick Suppes e Sidney Siegel, publicou *Decision-Making: An Experimental Approach* (1957), obra pioneira na aplicação de métodos experimentais à teoria da decisão. Davidson publicou em revistas como *Journal of Political Economy* e *Econometrica*, participando em debates sobre teoria da utilidade e escolha racional, explorando as bases formais da decisão sob condições de incerteza. Estes trabalhos pioneiros demonstram como a filosofia e a economia se entrelaçam no desenvolvimento do pensamento do autor.

visíveis com o surgimento da economia comportamental (Tversky & Kahneman, 1974, p. 1124; Hausman, 2012, pp. 50-55) —, mas também aponta caminhos para o ampliar, incorporando a complexidade da agência humana. O diálogo entre estas abordagens revela um campo de investigação fértil: enquanto a Economia oferece abstrações teóricas sobre o comportamento racional e previsível (Ross, 2007, pp. 135-140), a filosofia, através de Davidson, propõe que a racionalidade é inseparável da interpretação, sugerindo que a agência deve ser compreendida não como mero cálculo lógico, mas como condição de inteligibilidade da ação (Davidson, 1980, p. 221; Davidson, 2004, p. 125).

Face a estes dilemas teóricos, surgem várias questões de investigação: de que modo a figura do *Homo Economicus* responde — ou falha em responder — à complexidade do comportamento humano? Como se pode articular a noção de racionalidade formal, própria da economia, com a noção interpretativa, própria da filosofia davidsoniana? Que contributos do pensamento de Donald Davidson podem informar a redefinição da agência económica? E até que ponto esta perspetiva pode dialogar com abordagens contemporâneas, como a economia comportamental ou com economistas influenciados pelas reflexões de Daniel Dennett sobre a agência?

O presente trabalho organiza-se em três principais eixos: primeiro, analisar a evolução do conceito de *Homo Economicus* e as críticas que lhe são dirigidas; segundo, discutir a racionalidade e a agência na filosofia de Donald Davidson, considerando a sua conceção de racionalidade como condição de inteligibilidade da ação, o princípio da caridade e a interpretação radical, bem como o diálogo com contribuições de Daniel Dennett; terceiro, refletir sobre as implicações desta abordagem para a economia, nomeadamente no contexto da economia comportamental.

A dissertação visa, assim, oferecer uma reflexão integrada sobre racionalidade e agência, conciliando o rigor formal da economia com a profundidade interpretativa da filosofia, e mostrando que o *Homo Economicus* não é uma figura a descartar, mas a reinterpretar. Através da filosofia de Donald Davidson, procura-se repensar a racionalidade económica não como uma abstração formal desligada da vida humana, mas como expressão de uma agência situada, intencional e interpretável.

1. O agente e a racionalidade em Economia

Neste capítulo, explorarei o conceito de agente e racionalidade no contexto da economia, destacando a evolução da abordagem tradicional do *Homo Economicus* e as críticas subsequentes. Parto de John Stuart Mill, cuja defesa do individualismo metodológico lançou as bases para a análise económica centrada no comportamento individual. A Revolução Marginalista deu seguimento a esta abordagem ao formalizar a utilidade marginal e as escolhas individuais, aprofundada por Alfred Marshall, que sistematizou a teoria microeconómica. Vilfredo Pareto introduziu a análise das preferências e da eficiência, enquanto Hicks e Allen consolidaram a formalização matemática da escolha e do equilíbrio. Paul Samuelson, por sua vez, inovou com a Teoria das Preferências Reveladas, inferindo preferências a partir do comportamento observado. Já Marcel Richter procede a uma generalização desta teoria, ampliando o seu quadro formal e explorando as suas implicações. Este percurso justifica a análise crítica que se segue, que procura problematizar a racionalidade económica tradicional e as suas implicações para a compreensão do agente. O capítulo analisa as principais críticas contemporâneas, incluindo a racionalidade limitada (ou *bounded rationality*) e a racionalidade evolutiva, integrando a perspetiva naturalista de Daniel Dennett como ferramenta para compreender a racionalidade enquanto fenómeno interpretativo e situado, em contraste com formulações puramente formais. Tal abordagem abre caminho para uma visão mais ampla e realista da agência económica, desenvolvida posteriormente, culminando na discussão sobre a Teoria Comportamental e no pensamento de Don Ross. Desta forma, o capítulo serve como ponte entre a fundamentação teórica da racionalidade económica e a discussão filosófica mais aprofundada sobre agente e racionalidade que se seguirá no capítulo seguinte.

1.1. Homo Economicus

1.1.1. John Stuart Mill

O conceito de *Homo Economicus* emerge a partir de John Stuart Mill, embora o autor nunca o tenha nomeado explicitamente. Na sua obra *Principles of Political Economy with Some of Their Applications to Social Philosophy* (1848) foi responsável pela sistematização das ideias de Adam Smith, David Ricardo e de Jeremy Bentham, transformando-se, ao longo do Século XIX, num manual de referência amplamente estudado nas universidades, o que lhe conferiu uma enorme influência na formação do pensamento económico dominante.

A sua noção de ciência económica fornece as bases para o *Homo Economicus*: o economista deve recorrer a abstrações, isolando certos aspetos do comportamento humano — em particular o desejo de riqueza — e afastando-se de outras paixões, de modo a produzir uma ciência mais clara e eficaz. Mill defendia que apenas delimitando o objeto de estudo e restringindo as características do agente económico seria possível gerar conhecimento científico (Quintas, 2018, p. 7)⁴. A figura do *Homo Economicus* reflete esta delimitação metodológica, uma vez que Mill explica que a análise da economia:

does not treat of the whole of man's nature as modified by the social state, nor of the whole conduct of man in society. ...It is concerned with him solely as a being who desires to possess wealth, and who is capable of judging the comparative efficacy of means for obtaining that end. (Mill J. S., 1965, p. 14)

Esta diminuição do ser humano a um modelo abstrato e economicamente motivado foi alvo de críticas por parte de autores como John Kells Ingram e dos membros da Escola Histórica Alemã — reduzindo os indivíduos a “animais de fazer dinheiro” (Quintas, 2018, p. 7). Independente disso, Mill sempre reiterou que o seu

⁴ Ou seja, embora reconhecida a complexidade das motivações humanas, deveriam ser ignoradas na economia, uma vez que de acordo com Mill os economistas obtêm melhores resultados com abstrações simples que evitem a indeterminação que poderia surgir da tentativa de integrar as múltiplas e complexas paixões humanas (Quintas, 2018, p. 7).

“homem económico” correspondia a uma criação teórica instrumental, concebida não para descrever a realidade humana na sua totalidade, mas para demonstrar a importância das instituições na configuração do comportamento económico (Persky, 1995 apud Quintas, 2018, p.7).

1.2. Revolução Marginalista

No final do Século XIX, com a Revolução Marginalista, economistas como Carl Menger, William Jevons e Léon Walras revolucionaram a teoria económica ao explorarem novas conceptualizações do valor e utilidade (Quintas, 2018, pp. 12,13). Estes economistas ao desviarem o foco da pesquisa clássica da produção, distribuição e crescimento - centrada em categorias sociais como o trabalhador ou o capitalista – aproximam-se de uma teoria da escolha individual.

Simplificando, para os marginalistas, o agente económico deixa de ser concebido como uma figura de um ser socialmente identificável – como o trabalhador ou o capitalista – e passa a ser representado como uma entidade abstrata e universal: o *agente 1, agente 2, agente 3*, etc. O “agente deixa de ser visto como alguém que procura acumular riqueza, para ser visto como alguém que procura maximizar a utilidade, conceito muito mais abrangente e menos preciso” (Morgan, 2012 apud Quintas, 2018, p.18). Jevons, por exemplo, defende que “value depends entirely upon utility” (Jevons, 1970, p. 1), sinalizando a transformação de uma teoria objetiva do valor – centrada no trabalho – numa teoria subjetiva, assente na utilidade marginal. Nesta perspetiva, o agente económico é concebido como um ser racional e sensível, que age segundo cálculos baseados na satisfação obtida com unidades adicionais de bens consumidos. Para Jevons, a economia é uma ciência exata, fundamentada em leis universais do comportamento humano pautadas pelo cálculo de prazer e dor. O agente deixa de ser uma entidade socialmente identificável para se tornar uma função abstrata e universal

que maximiza utilidade, independentemente do contexto histórico ou social⁵ (Quintas, 2018, pp. 16-22).

Um plano formal e matemático passa a dar palco ao funcionamento da economia, tal como reconhecido por Walras: “Pure economics is, in essence, the theory of the determination of prices under a hypothetical regime of perfectly free competition” (Walras, 1954, p. 71). Esta centralidade da teoria dos preços constitui um dos marcos da Revolução Marginalista. Contudo, a redefinição da ação económica decorre principalmente da fundamentação desta teoria na noção de utilidade marginal – desenvolvida por autores como Jevons e Menger. É aqui que o agente económico se depura, deixando de ser uma figura socialmente situada para se tornar num agente funcional, atemporal e descontextualizado, de acordo com os modelos dedutivos da Economia Neoclássica emergente.

Apesar disso, autores como Alfred Marshall, embora herdeiros desta formalização marginalista do agente económico como racional e maximizador, preservam a consciência de que a vida económica não esgota as motivações humanas. Marshall enfatiza que a economia deve focar-se nas motivações materiais ligadas à riqueza, trabalho e consumo, excluindo analiticamente outras motivações como a moral, estética ou religião para manter clareza e objetividade (Marshall, 1920, pp.1-10). Ao contrário de Jevons, que concebe um agente psicológico abstrato, Marshall cria uma figura mais concreta, restrita à esfera económica, mas sem negar que os agentes reais são também movidos por valores emocionais, morais e sociais (Marshall, 1920, p. 21).⁶

⁵ É nesta redefinição da ação económica que a teoria da utilidade marginal estabelece o fundamento da Economia Neoclássica emergente.

⁶ Marshall descreve o agente económico como “a man who is largely influenced by egoistic motives in his business life to a great extent with reference to them; but who is also neither above vanity and recklessness, nor below delight in doing his work well for its own sake, or in sacrificing himself for the good of his family, his neighbours, or his country; a man who is not below the love of a virtuous life for its own sake.” (Marshall, 1920, p. 21).

1.2.1. Vilfredo Pareto

Influenciado pelas ideias marginalista de Jevons, que concebia a utilidade como mensurável e cardinal — isto é, quantificável segundo intensidades subjetivas de prazer e dor — Vilfredo Pareto introduziu uma mudança crucial ao questionar a necessidade de medir utilidade diretamente para fins económicos. Em vez disso, mostrou que se podia trabalhar com as preferências ordenadas dos indivíduos para construir uma escala ordinal, onde a utilidade indica apenas uma hierarquia de escolhas, sem quantificar “quanto” um bem é preferido em relação a outro (Quintas, 2018, p. 28). Como ele próprio afirmou, “L’économie politique doit se borner à étudier les relations entre les faits, et n’a pas à rechercher les causes psychologiques qui les déterminent” (Pareto, 1906, p. 140)⁷. Esta “revolução ordinalista” procurou afastar a teoria económica do conteúdo psicológico e da medição subjetiva, tornando o agente económico ainda mais abstrato e funcional, definido pelas suas preferências consistentes reveladas pelo comportamento observável (Pareto, 1906, pp. 7-10, 18-22).

Contudo, Pareto não se afastou totalmente de noções cardinais, pois conceitos como a utilidade marginal decrescente ainda pressupõem algum grau de mensuração (Quintas, 2018, p. 28). Esta ambiguidade motivou revisitações ao seu trabalho por autores como Hicks e Allen.

Pareto é importante por duas razões, para Hicks e Allen: por um lado, ao provar que a utilidade não podia ser medida, leva, na opinião dos autores, à rejeição da teoria de Marshall; por outro, ele próprio propôs a solução para o problema ao mostrar que uma escala de preferências podia ser construída a partir dos factos de observação, ainda que não tenha explorado ao máximo esta ideia. (Quintas, 2018, p. 31)

⁷ Tradução: "A economia política deve limitar-se a estudar as relações entre os factos, não lhe competindo investigar as causas psicológicas que os determinam."

1.2.2. Sir John Hicks e Alan Allen

Na sequência do esforço inicial de abstração por parte de Pareto, Sir John Hicks e Alan Allen ocuparam um papel central na consolidação da teoria do consumidor moderna. Por meio do seu célebre artigo *A Reconsideration of the Theory of Value* (1934), reformularam a teoria da escolha, abandonando completamente a concepção cardinal de utilidade⁸. Pelo contrário, a pesquisa passa a apoiar-se estritamente na ordenação das preferências dos consumidores, isto é, na sua capacidade de comparar cestos de bens e decidir qual preferem, sem que isso implique qualquer medição da intensidade da utilidade. Como Hicks e Allen demonstram, para a sua teoria do consumidor, o relevante é a ordem de preferência do consumidor; não é necessário saber quanto ele prefere um conjunto de bens em relação a outro (Hicks & Allen, 1934, p.54).

Esta renovação facilitou a superação das adversidades teóricas e empíricas correlacionadas com a utilidade marginal e, simultaneamente, concebeu um novo paradigma de formalismo e objetividade na microeconomia, apoiando-se unicamente em hipóteses comportamentais minimais – nomeadamente a transitividade e a completude das preferências. Deste modo, o agente económico transforma-se inteiramente numa abstração racional e lógica, despida de conteúdos sociais ou materiais específicos, correspondendo a uma formalização matemática do agente com preferências ordinais transitivas e completas na teoria da procura (Hicks & Allen, 1934, pp. 53,54).

Contudo, também estes autores enfrentam críticas. O principal foco da mesma reiterava na impossibilidade de libertação dos conceitos subjetivos de utilidade, resultando numa tentativa que não foi bem-sucedida. A maioria dessas críticas reflete um certo estado dependente de pressupostos, visto que em determinadas situações,

⁸ De facto, como reconhece Quintas, “Pareto não terá conseguido libertar-se totalmente de uma noção cardinal de utilidade”, razão pela qual “Hicks e Allen revisitarem o trabalho de Pareto” (Quintas, 2018, p. 28).

existe a possibilidade de não refletir o comportamento humano real. “Apesar de importantes, as contribuições de Hicks e Allen não conseguiram eliminar referências a conceitos psicológicos e da utilidade, como prazer ou satisfação” (Quintas, 2018, p. 37).

1.3. Paul Samuelson

Após a reestruturação da teoria da escolha por Hicks e Allen, Paul Samuelson é responsável por elevar a abordagem comportamental a um novo patamar, apagando de um modo radical todos os vestígios de Psicologia ou introspeção na análise económica (Ross, 2007, pp. 104,105). Em 1938 Paul Samuelson publica *A Note on the Pure Theory of Consumer's Behaviour*, onde apresenta os fundamentos comportamentais que viriam a dar origem à Teoria da Preferência Revelada - uma das suas contribuições pioneiras para a microeconomia⁹. Com esta publicação, Samuelson está na verdade a afastar-se da abordagem tradicional de análise de preferências, em que invertendo o raciocínio, deixa de ter como ponto de partida preferências presumidas como causas das escolhas e passa a ter escolhas observadas no mercado. Trata-se, portanto, de uma redefinição conceptual: a palavra “preferência” mantém-se, mas o seu significado afasta-se radicalmente do senso comum e da aceção psicológica adotada por economistas anteriores. Nesta perspetiva, “preferência” deixa de designar um estado mental e passa a significar um padrão de comportamento consistente e transitivo: se um consumidor escolhe X em vez de Y, isso revela a sua preferência por X, sem necessidade de recorrer a hipóteses sobre motivações internas ou estados subjetivos (Ross, 2007, pp. 104,105).

Tal como o próprio indica, “we may attempt to derive the observed demand behavior from the assumptions of consistent maximizing behavior, without making any reference to the notion of utility” (Samuelson, 1938, p. 62). Em vez de as preferências serem causa das escolhas, elas são uma reconstrução lógica a partir das escolhas. A

⁹ Samuelson propõe uma nova análise das escolhas do consumidor baseada na observação das escolhas reais, contrariamente à utilidade cardinal e taxas marginais de substituição, apoiadas em hipóteses introspectivas ou psicológicas (Samuelson, 1938, p. 62).

teoria económica transformou-se, dessa forma, em algo puramente positivo, com ponto central em comportamentos consistentes com determinados axiomas formais, como a transitividade e a completude, distanciando-se das considerações normativas, subjetivas ou psicológicas (Quintas, 2018, p. 43).

A sofisticação formal da Teoria das Preferências Reveladas não impediu Samuelson de reconhecer as suas limitações no plano empírico. A consistência perfeita assumida no modelo – ainda que instrumental – não correspondia totalmente ao comportamento real dos agentes económicos. Numa entrevista à *The New Yorker*, Samuelson reconheceu a existência de desvios na forma como os indivíduos tomam decisões:

I'm about as rational a person as you could get, but did I set up a sinking fund to pay off my taxes? No. Was I lazy and irrational? No... At bottom, I'm in the Herbert Simon camp of limited rationality. People are rational, but you are always doing things in a hurry and with limited information. The last thing you can do is a big optimization problem down to five decimal places. (Cassidy, 2009)

Com este comentário, Samuelson demonstra que, apesar de o agente económico poder ser racional em termos teóricos, essa racionalidade é geralmente limitada na prática por fatores como o tempo, a informação disponível ou a capacidade cognitiva dos indivíduos. Do mesmo modo que outros economistas se influenciam por Herbert Simon, Samuelson identifica que a racionalidade perfeita se afasta de uma descrição empírica fiel da ação humana e se aproxima, muito mais, de uma construção metodológica útil. O seu objetivo central era retirar a utilidade da teoria do consumidor, tornando a análise puramente positiva e baseada exclusivamente em comportamentos consistentes observáveis. Ou seja, ainda que a teoria das preferências reveladas simbolize um significativo progresso do formalismo económico, ela não consegue pôr fim à discussão sobre a complexidade das motivações humanas, abrindo espaço para abordagens mais realistas e psicologicamente informadas da tomada de decisão (Quintas, 2018, p. 43).

1.3.1. Transição do pensamento de Samuelson para Ritcher: A reconfiguração formal da escolha racional

Como analisado anteriormente, durante o século XX, a teoria económica assiste — na primeira fila — a uma mudança significativa na forma como a racionalidade dos agentes económicos passou a ser formalmente concebida. A partir de 1930, a figura do *Homo Economicus* inicia um processo de reformulação conceptual que culmina na consolidação da Teoria da Preferência Revelada: uma abordagem que procurou alicerçar a teoria da escolha em fundamentos comportamentais estritamente observáveis, eliminando, a necessidade de recorrer a estados mentais ou juízos intencionais dos agentes (Samuelson, 1938, p.61; 1948, p.243; Hands, 2010, pp.634-636).

Samuelson, ao propor uma redefinição do conceito de preferência, marca um momento decisivo na história do pensamento económico, substituindo algo introspetivo ou mental por algo inferido exclusivamente a partir do comportamento observado no mercado: *“we eliminate the psychological hypothesis and replace it by a behavioral axiom which states that if one bundle of commodities is chosen rather than another, then the chosen bundle is revealed preferred to the other”* (Samuelson, 1948, p. 244). O objetivo era proporcionar uma base mais “científica” e empiricamente testável para a teoria do consumidor, rejeitando os fundamentos psicológicos da escolha e privilegiando a coerência comportamental (Hausman, 2012, pp.31-33; Varian, 2006, pp.100,101). Contudo, esta reformulação revelou-se limitada, não conseguindo eliminar por completo os dilemas epistemológicos subjacentes ao conceito de preferência (Dietrich & List, 2016a, pp.251-254).

Os axiomas comportamentais sugeridos por Samuelson — nomeadamente o *Weak Axiom of Revealed Preference* (WARP) — asseguravam apenas uma consistência mínima entre escolhas, sem garantirem as propriedades de completude e transitividade necessárias para a representação integral de uma estrutura de preferências (Varian, 2006, pp.101,102). Além disso, como observa Hausman, a escassez de dados observacionais e a ambiguidade de certas escolhas de mercado — inferidas unicamente

a partir do comportamento — dificilmente seriam capazes de sustentar uma estrutura de preferências estável e teoricamente interpretável (Hausman, 2012, pp.36,37).

Ao trocar a motivação interna por padrões observáveis de escolha, a economia parecia aproximar-se de uma ciência formal, mas afastava-se progressivamente da complexidade da agência humana. A dúvida que persistia era: se a única base evidencial admissível é o comportamento de mercado, que conceito de preferência pode ainda ser formulado sem recorrer a conteúdos mentais inobserváveis? Esta inquietação conduziu, nas décadas seguintes, a um esforço de depuração ainda mais radical do conceito de agente racional: abandona-se a descrição de motivações e intenções e passa-se a determinar as condições lógicas mínimas para que um conjunto de escolhas possa ser considerado racional (Duarte, 2009, p.351).

É precisamente neste ponto de inflexão que se inscreve o contributo fundamental de Marcel Richter (1966, p.640; 1971, pp.36,37), ao levar à sua expressão mais elaborada a lógica formalista inaugurada por Samuelson. Ao apresentar um quadro axiomático mais exigente — apoiado em condições como o *Generalized Axiom of Revealed Preference* (GARP) — Richter desenvolve, a partir de padrões consistentes de escolha, uma formalização capaz de reconstruir relações de preferência completas e transitivas. Neste modelo, a figura do agente económico dissolve-se quase inteiramente no formalismo da teoria: o agente deixa de ser concebido como alguém que possui preferências para passar a ser definido, ele próprio, como uma preferência — entendida como uma relação binária completa e transitiva sobre um domínio de alternativas. A racionalidade comportamental atinge, deste modo, o seu grau mais elevado de formalização: a preferência, assim concebida, é um constructo relacional, isento de qualquer carga psicológica ou intencional, e inteiramente determinado pela coerência geométrica das decisões observadas (Mas-Colell, 1995, pp.10,11, 142-144).

Todavia, é precisamente neste ponto de máxima abstração — quando os termos intencionais são eliminados em nome da coerência formal — que emergem novos desafios epistemológicos, tornando-se clara a necessidade de uma reformulação mais

ampla e conceptualmente robusta da teoria da escolha racional: uma reformulação que, em vez de excluir os conceitos intencionais, procure traduzi-los em estruturas formais adequadas à complexidade da agência racional (Dietrich & List, 2016a, pp. 255-257).

1.3.2. Limites Epistêmicos da Teoria da Preferência Revelada: De Richter à Filosofia da Ação

Não há dúvidas de que a formalização da Teoria da Preferência Revelada elaborada por Richter simboliza um período decisivo para a construção de uma teoria da escolha racional livre de premissas psicológicas. No seu artigo inovador e profundamente influente de 1966, o autor comprova que, perante determinadas condições estruturais de consistência observável entre escolhas – nomeadamente a aciclidade (ausência de ciclos) de relações binárias sobre conjuntos finitos de alternativas – é legítimo reproduzir o comportamento de um agente como se este fosse conduzido por uma preferência racional. Esta reprodução – e não descoberta – de preferências transforma-se no cerne da racionalidade comportamental. O agente é dito racional se e só se as suas escolhas satisfazem certos axiomas formais que garantem a existência de uma função de preferência que as ordena (Richter, 1966, pp.635-640; 1971, pp.36-37).

No entanto, esta reestruturação proporciona simultaneamente, por um lado, elegância e generalidade matemática, e por outro, compromete elementos fundamentais da agência humana. Hausman (2012) argumenta que a formalização de Richter tende a confundir consistência comportamental com racionalidade prática, sob pena de se suprimir a dimensão normativa e deliberativa da agência. A racionalidade abandona o seu ideal normativo ou processo mental de ponderação de razões, em prol de tornar-se numa propriedade externa das escolhas observadas. Desse modo, a teoria oferece critérios de racionalidade enquanto conformidade (com axiomas), porém não de racionalidade enquanto justificação (Hausman, 2012, p. 45). Como ressalta Hausman, “Behavioral rationality as conformity to axioms is not equivalent to rationality as

justification of choices, which involves the active weighing of reasons by the agente”(Hausman, 2012, p. 45).

Nesta linha de raciocínio, Pettit alega que o modelo de Richter, ainda que eficaz para a organização dos dados do comportamento, não é capaz de capturar a dimensão intencional e teleológica da ação (Pettit, 1991a, 72-75). Para entender o motivo pelo qual alguém escolhe A em vez de B, não é suficiente afirmar que “A foi preferido a B” — é preciso entender as *razões* do agente. Esta é precisamente a crítica central que Donald Davidson dirige a qualquer teoria da ação que não se baseie numa concepção intensional e racional do agir (Davidson, 1980, p.3). De acordo com Davidson, “an action can only be explained if it is described in the light of the beliefs and desires the agent has which make that action rational from their point of view” (Davidson, 1980, p.3).

De forma semelhante, Dietrich & List determinam que todas as teorias que tencionam captar a racionalidade prática têm de ter em atenção estados mentais — crenças, desejos, razões — que motivam e justificam as ações (Dietrich & List, 2016b, pp. 255-259), algo que o modelo de Richter, por sua natureza formalista, não contempla.

Cumprindo ainda referir que a dependência exclusiva da Teoria da Preferência Revelada em observações de escolha introduz sérios problemas epistémicos. Como assinalam Hausman (2012, pp.40-80) e Ross (2007, pp.121-167), em cenários de escolha limitada, sujeitos a ruído, incerteza ou variações de contexto, os dados comportamentais tendem a revelar-se ambíguos ou mesmo contraditórios. Tal desafio compromete a pressuposição de estabilidade nas preferências e revela a incapacidade estrutural da Teoria da Preferência Revelada em dar conta da dimensão interpretativa da escolha. Embora aspire a um estatuto positivista, a teoria assenta em idealizações que dificilmente se confirmam empiricamente.

Perante as limitações da Teoria da Preferência Revelada — nomeadamente a sua insuficiência explicativa e a exclusão de estados mentais como base da escolha racional — a necessidade de reconstruir o conceito de racionalidade económica ganha força. Tal reconstrução exige a reintrodução de uma concepção mais rica de agência, capaz de

reconhecer que as escolhas humanas são realizadas por agentes dotados de julgamento, intencionalidade, linguagem e capacidade normativa (Hausman, 2012, pp.40-80; Ross, 2007, pp.140-180). Esta reabilitação da dimensão intencional não implica um regresso à psicologia introspectiva, mas sim o reconhecimento — como defende Davidson — de que compreender uma ação como racional pressupõe situá-la num espaço de razões (Davidson, 1980, p3). É neste quadro que se torna possível recuperar a ideia de que o *Homo Economicus* é, antes de mais, um agente interpretável, e não apenas um padrão de comportamento. No próximo capítulo (capítulo 2), examinarei em detalhe a proposta davidsoniana e a sua relevância para uma teoria da racionalidade prática aplicável à economia.

1.4. Críticas e Limitações

1.4.1. Racionalidade Limitada de Herbert Simon: Entre o Ideal e o Possível

A Teoria das Preferências Reveladas de Samuelson articula-se com outra proposta teórica concebida por Herbert Simon, denominada Teoria da Racionalidade Limitada (ou *Bounded Rationality*). Esta surge como crítica ao pensamento tradicional da racionalidade económica, que parte do princípio de que os indivíduos são perfeitamente racionais na tomada das suas decisões - significa um total de acesso às informações necessárias assim como capacidades cognitivas que permitem processar essas informações de maneira ótima (Ross, 2007, p. 170). Simon, não concorda com esta premissa, considerando-a irrealista, pois os indivíduos lidam com limitações cognitivas e restrições de tempo que complicam o processo de tomada de decisões ótimas.

Apesar dos indivíduos procurarem tomar decisões que maximizem a sua satisfação ou utilidade, elas não dominam o processamento de todas as informações disponíveis ou a previsão de todas as consequências possíveis das suas escolhas. Isto reflete-se na procura por soluções satisfatórias - soluções “suficientemente boas” e não

obrigatoriamente ótimas - tendo em conta o contexto e as limitações com que se defrontam (Ross, 2007, pp. 170,171).

As limitações cognitivas, o tempo restrito e a informação imperfeita afetam as escolhas dos indivíduos (Kahneman, 2011, pp. 20-22). Para uma melhor descrição deste processo de decisão, Simon recorre ao termo *satisficing* (Ross, 2007, p. 294), o qual se refere à procura por uma solução que maximiza o resultado global dentro das restrições de tempo e esforço cognitivo, cumprindo aceitavelmente as necessidades do indivíduo mesmo que não corresponda ao ótimo absoluto (Ross, 2007, pp. 294,295)¹⁰. Contrariamente à visão tradicional que espera que a escolha dos indivíduos seja a opção que assegure o maior benefício possível, o *satisficing* reconhece que o custo de identificar o verdadeiro ótimo (em termos de tempo, esforço e informação) pode tornar mais vantajoso optar por uma alternativa “suficientemente boa” dentro do contexto concreto de decisão.

A Teoria da Racionalidade Limitada surge quando Simon se apercebe do seguinte: os seres humanos não conseguem processar todas as informações de maneira perfeita, até mesmo pelo simples facto de que o cérebro tem uma capacidade limitada de armazenar, organizar e analisar dados, o que afeta a qualidade das decisões. Os seres humanos não têm tempo infinito para tomar decisões, o que os força a tomar decisões rapidamente e com base em informações incompletas. E ainda, os seres humanos mesmo quando bem-intencionados na tomada de decisões racionais, frequentemente têm informações incompletas ou imprecisas sobre o que as diferentes alternativas implicam. A incerteza é uma característica omnipresente na maioria dos contextos decisórios.

Esta racionalidade limitada enfatiza a ideia de que os indivíduos procuram soluções satisfatórias ao invés de ótimas, é a ideia de que os indivíduos tentam ser

¹⁰ Este conceito de racionalidade limitada e *satisficing* está relacionado com a abordagem de Kahneman, que demonstra como os indivíduos utilizam heurísticas para tomar decisões rápidas, embora não perfeitas (Kahneman, 2011, pp. 7,8; 89-103).

racionais dentro de limitações cognitivas e de informações. Tal conceito desafia os modelos tradicionais da microeconomia e da teoria da decisão, que assumem que a tomada de decisões dos indivíduos é feita de um modo absolutamente racional, com todas as informações e sem qualquer limitação cognitiva. Pelo contrário, Simon mostra que os indivíduos operam dentro de um mundo de incerteza e complexidade e que a sua racionalidade é sempre limitada - levando-os a adotar estratégias de decisão mais simples e muitas vezes satisfatórias em vez de ótimas (Ross, 2007, p. 170). Nesta linha, Kahneman amplia esta crítica ao detalhar os vieses cognitivos e os dois sistemas de pensamento — rápido e lento — que influenciam as decisões humanas, aprofundando a compreensão do comportamento não perfeitamente racional (Kahneman, 2011, pp. pp.50-50; 85-88).

Neste sentido, a Teoria das Preferências Reveladas e a Teoria da Racionalidade Limitada complementam-se na compreensão do comportamento decisório, oferecendo-nos uma abordagem mais realista do comportamento humano. A Teoria das Preferências Reveladas foca na observação das escolhas para inferir preferências, enquanto a Teoria da Racionalidade Limitada traz um entendimento de como as limitações cognitivas e de informação influenciam essas escolhas.

1.4.2. Críticas Filosóficas à Racionalidade Económica: Perspetiva de Daniel Dennett

É precisamente neste ponto de tensão — entre o rigor comportamental da Teoria da Preferência Revelada e a ausência de uma ponte robusta com significados mentais — que a proposta filosófica de Daniel Dennett oferece uma alternativa conceptual fecunda. A crise epistemológica da Teoria da Preferência Revelada, acentuada pela dificuldade na atribuição de significados intencionais a padrões puramente comportamentais, abre caminho para o contributo de Dennett, filósofo e cientista cognitivo americano que se dedica aos campos da filosofia da mente, da ciência e da biologia (Miguens, 2021, pp. 3,4). A sua abordagem permite estabelecer um vínculo

fulcral entre perspectivas funcionalistas e intencionalistas da explicação do comportamento, principalmente com a sua noção de postura intencional (*intentional stance*), que possibilita antever e explicar comportamentos baseando-se em crenças e desejos atribuídos, sem pressupor acessos privilegiados a estados mentais internos (Dennett, 1987, 87).

De acordo com Dennett, para um sistema ser intencional, o seu comportamento deve poder ser sistematicamente previsto com base na suposição de que age racionalmente, orientado pelos seus desejos e crenças. Tal como o próprio escreve: “A system is intentional insofar as its behavior can be predicted by treating it as if it were a rational agent, who acts in accordance with its beliefs and desires” (Dennett, 1987, p. 17).

Este pensamento permite entender a racionalidade humana enquanto algo emergente, evolutivo e contextualizado. Contrariamente à racionalidade perfeita dos modelos neoclássicos, a racionalidade para Dennett corresponde a um produto da evolução cognitiva, consequente de adaptações graduais ao ambiente. Como Ross (2007) esclarece, a racionalidade é um sistema adaptativo que evoluiu para lidar eficazmente com as complexidades do mundo e não um processo formal de maximização de utilidade:

Much of this work has been relatively optimistic about the extent to which general, evolved human heuristics are good approximations to optimality given people's actual information-processing abilities, their evolutionary history, the generic utility functions built into them by natural selection, and the costs of various sorts of information as stored in the natural environment. This opens interesting research questions about the normative evaluation of our heuristics in constructed environments—if they evolved for use in "found" ones—and about the extent to which economic models continue to be consistent and empirically useful once they incorporate these real heuristics in place of omniscience assumptions or ideal-person heuristics. (Ross, 2007, p. 172)

Num esforço para caracterizar a racionalidade humana, Dennett deixa claro que “Rationality is a Darwinian art of navigating the world, not a deductive system of perfect

inference” (Dennett, 1996, p. 134). Com isto, pretende dizer que o comportamento racional pode ser explicado como uma prática eficaz que evoluiu precisamente porque oferece bons resultados em contextos reais e desafiantes — não por ser lógica ou ótima em termos formais. A racionalidade é para ele, “A suite of cognitive strategies evolved to cope with uncertainty and constraint, not to solve ideal mathematical problems” (Dennett, 1991, p. 214).

As decisões humanas são moldadas por limites cognitivos, influências sociais, experiências passadas e pressões evolutivas. Em vez de simular uma racionalidade que procura uma solução ótima para cada adversidade, Dennett entende que a tomada de decisões dos agentes tem por base heurísticas que, apesar de não serem perfeitas, geralmente atuam de forma suficientemente boa (*satisficing*) num determinado contexto: “good heuristics need not necessarily mimic sound principles for statistical inference. And, indeed, the experimental evidence suggests overwhelmingly that normal human judgment deviates from these principles in a number of systematic ways” (Ross, 2007, p. 172). O resultado traduz-se numa abordagem mais flexível e realista da racionalidade, modelada pela história evolutiva humana, juntamente com as pressões ambientais por eles enfrentadas.

Embora Dennett não critique diretamente Herbert Simon, não concorda com o seu pensamento principalmente no que diz respeito à sua ideia de racionalidade limitada. Dennett reconhece o mérito da crítica de Simon ao modelo do *Homo Economicus*, valorizando a noção de racionalidade limitada. Ainda assim, considera problemática a permanência da ideia de racionalidade como otimização, subjacente à sua proposta. Embora mais realista, Simon ainda pressupõe que os indivíduos procuram uma espécie de eficiência ou maximização dentro dos limites das suas capacidades — enquanto que, para Dennett, a racionalidade humana é uma adaptação prática e evolutiva, desenvolvida para lidar com incertezas e limitações reais, não uma tentativa de alcançar o ótimo formal ou lógico (Ross, 2007, p. 172). Em vez de ser lógica ou formalmente ótima, a racionalidade pode ser descrita como um repertório de

mecanismos cognitivos voltados para a sobrevivência e sucesso adaptativo (Dennett, 1996, p. 134; Dennett, 1991, p. 214).

Esta abordagem constitui igualmente um desafio aos alicerces formais da teoria neoclássica. Tal como argumenta Parreira (2019), as preferências humanas variam de acordo com o contexto social e histórico, o que torna impraticável a imposição de restrições formais como a transitividade ou o domínio irrestrito: "the influence that the social milieu has on the range of individuals' beliefs and preferences prevents the necessity to impose a condition as Unrestricted Domain... actual human behaviour is not compatible with conditions as transitivity on choice" (Parreira, 2019, pp. 26,27).

Dennett reforça, assim, uma abordagem naturalista da racionalidade, criticando a sua falta na economia tradicional. Contrariamente aos modelos económicos que geralmente definem a racionalidade de um modo abstrato e formal, desconsiderando limitações cognitivas reais dos indivíduos, Dennett defende que as interações económicas devem ser compreendidas à luz da evolução da cognição humana e dos processos naturais de tomada de decisão. As decisões dos agentes económicos devem ser entendidas como fruto dos processos cognitivos que se ajustam progressivamente ao ambiente, ao longo do tempo. Como sublinha Ross, a tarefa de desenvolver uma teoria das heurísticas humanas pertence à ciência cognitiva, e não à economia:

the task of developing a full theory of human heuristics is one for cognitive science, not economics. To correctly identify a heuristic, asking people what they think they're doing and why is an inherently unreliable method. One needs to know, instead, what actual objective function governs people's behavior as a result of their natural and causal histories. (Ross, 2007, p. 173)

No capítulo que se segue – Capítulo 2 – analisaremos o modo como Donald Davidson pode ser inserido neste debate, complementando Daniel Dennett e as suas ideias sobre racionalidade humana, particularmente no que diz respeito à interpretação e compreensão dos outros em contextos de interação.

1.5. Da racionalidade formal à agência interpretativa: críticas contemporâneas ao agente económico

Tendo sido analisada a evolução e os limites da Teoria da Preferência Revelada, assim como as principais críticas à racionalidade económica a partir das perspetivas naturalista e funcionalista de Daniel Dennett (Dennett, 1987, p.10-30), importa agora centrar a atenção no próprio conceito de agente económico. No decurso da análise apresentada neste capítulo, tornou-se evidente que tanto os modelos formais clássicos como algumas críticas contemporâneas partilham, em maior ou menor grau, uma conceção do agente como entidade calculadora, embora não perfeita nem onisciente. Aceitar estas críticas — da fragilidade da inferência de preferências ao modelo heurístico da racionalidade — implica repensar o que significa ser um agente, isto é, uma entidade dotada de capacidades de decisão situadas e interpretáveis (Hausman, 2012, pp. 20–25; List & Dietrich, 2013, p.257).

Tradicionalmente, o agente económico é concebido como uma entidade individual responsável pela tomada de decisões orientadas para a maximização do seu bem-estar, de acordo com preferências estáveis e informação completa. Nas teorias clássicas e neoclássicas, o agente é tipicamente representado como consumidor ou produtor racional. Este agente é definido pela racionalidade plena e pela capacidade de escolher, de forma calculada e auto interessada, as alternativas que melhor atendem aos seus desejos ou necessidades - a melhor escolha possível entre alternativas disponíveis (Ross, 2007, p.133)¹¹. Esta conceção, essencial à formalização da microeconomia, sustenta-se na ideia de que:

Many contemporary economists, I think, suppose that work subsequent to Samuelson's ..., has made grudging, though incomplete, progress in putting real people back into microeconomics.

¹¹ O pensamento de que o agente age racionalmente é crucial na construção de modelos económicos, que derivam do princípio de que as escolhas dos indivíduos foram feitas com o objetivo de otimizar a utilidade - ou seja, maximizar a satisfação das suas preferências (Samuelson, 1938, p. 65).

[...]The present prevailing feeling is that, thanks to the growing maturity of experimental behavioral economics, a new wave of progress in this direction is now upon us: as experimental evidence piles up and converges, we will at last achieve true seriousness about the behavior of actual people in economic situations. (Ross, 2007, p. 134)

Ao longo da evolução da economia keynesiana, institucionalista, comportamental e das teorias contemporâneas dos sistemas económicos, o conceito de agente passou a englobar uma gama mais ampla de entidades e influências - cujas decisões são afetadas por informação incompleta, limitações cognitivas, fatores psicológicos e contextos sociais (Kahneman, 2011, p. 416; Parreira, 2019, p. 40). Ou seja, a agência não se restringe a decisões de mercado ou comportamentos estritamente racionais; ela envolve a interação entre capacidades cognitivas, contextos institucionais e influências externas.

Historicamente, a racionalidade do agente económico tem sido formalizada como uma propriedade matemática e abstrata, dissociada de qualquer conteúdo psicológico ou intencional (Ross, 2007, p. 139). A função de utilidade representa escolhas, mas não capta fatores como ética, emoção ou relações sociais, demonstrando os limites do formalismo quando confrontado com decisões humanas reais. O principal ponto é, na verdade, a não exigência de indivíduos perfeitos ou oniscientes por parte da agência: ela refere-se à capacidade de agir de forma consistente e interpretável dentro de restrições cognitivas e contextuais, reconhecendo múltiplas razões que influenciam as decisões (Hausman, 2012, pp. 18–25; 50–55).

É neste ponto que se evidenciam os limites do formalismo económico. O modelo de racionalidade perfeita, que assume indivíduos que tomam sempre as suas decisões perfeitamente informados e de forma consistentemente lógica, ignora a complexidade da realidade humana – não descreve o modo real de como os agentes decidem – mas apenas uma estrutura formal dissociada de conteúdos psicológicos e intencionais (Ross, 2007, p. 139). Perante a realidade empírica, este modelo mostra-se insuficiente para explicar escolhas que envolvem fatores éticos, sociais ou afetivos.

Diante das críticas à visão tradicional do agente económico, a Economia Comportamental, fundamentada pelos trabalhos de Daniel Kahneman e Amos Tversky, introduz uma perspectiva mais realista, reconhecendo que as decisões humanas são frequentemente moldadas por limitações cognitivas e vieses emocionais. A *prospect theory*, formulada por estes psicólogos (1979), emerge como um julgamento direto das suposições da racionalidade no modelo económico tradicional. Tversky e Kahneman, por meio de um conjunto de estudos empíricos, revelaram que frequentemente os seres humanos afastam-se de modelos de racionalidade tradicional e com a tomada de suas decisões desrespeitam expectativas de maximização de utilidade. Os seus conhecidos estudos sobre heurísticas e vieses cognitivos demonstram uma dependência humana de atalhos mentais – heurísticas – para auxiliar na tomada de decisões em contextos de incerteza, podendo originar escolhas “sub-ótimas”¹² (Tversky & Kahneman, 1974, p.1124).

Don Ross, numa crítica incisiva, afirma que a concepção tradicional do agente económico falha precisamente por abstrair da complexidade da agência humana. Segundo ele, não existe a possibilidade de reduzir a verdadeira agência a escolhas lógicas e auto interessadas, apoiadas meramente em cálculos de maximização de utilidade (Ross, 2007, p. 182). Em *Economic Theory and Cognitive Science* (2007), argumenta que os modelos económicos herdados da tradição neoclássica construíram agentes irrealisticamente consistentes e maximizadores, desprovidos de contexto histórico, psicológico e social.

¹² Exemplificando: o chamado “efeito de ancoragem” corresponde a um viés cognitivo através do qual os indivíduos sofrem influência por parte de um ponto de referência inicial (no caso, a âncora) (Tversky & Kahneman, 1974, pp.1128, 1129). Esta e outras heurísticas levam a escolhas “sub-ótimas”, ou seja, que não maximizam a utilidade segundo o modelo clássico. Contudo, essa sub-otimalidade não implica que o conceito de racionalidade ou o ideal de ótimo deixem de ser normativamente válidos. Muitos economistas consideram que a racionalidade formal, como na Teoria da Preferência Revelada (Samuelson, 1938; Richter, 1966, 1971), continua relevante como padrão normativo, embora seja descritivamente falsa em muitos casos (Hausman, 2012, pp. 15-25). Assim, a existência de escolhas “sub-ótimas” reforça a necessidade de modelos que integrem limitações cognitivas, fatores emocionais e contextuais para explicar melhor a agência económica real (Ross, 2007, pp. 180-185).

Ross defende uma nova concepção do agente, entendendo-o como uma entidade complexa, formada por componentes mentais, sociais e narrativos que se desenvolvem ao longo do tempo:

People may often rationalize their actions by implying that they are assembling their lives as triumphant projects in maximization, as if the goal is to be able to say on their deathbeds that, given the environmental and genetic accidents that constrained them, they did their best. [...] However, the behavioral facts systematically belie the individual and cultural rationalizations. The preference for rising consumption patterns is especially evocative in this regard; people are less concerned with making their welfare best than with being able to think, at least from perspectives in time not too close to the expected end, that their welfare will get better. (Ross, 2007, p. 184)

Ao incorporar contributos interpretativos da filosofia da mente e das ciências cognitivas, Ross aproxima-se de uma abordagem em que os agentes para além de calculadores de utilidade são ainda indivíduos que agem segundo uma multiplicidade de influências internas e externas, compondo-se de crenças, emoções e interações sociais - abordagem que reconhece a dimensão intencional e interpretativa da ação. Ao reunir uma abordagem mais complexa da racionalidade, Ross propõe uma evolução da economia no sentido de moldar o comportamento de forma mais precisa e adaptada, tendo em conta a diversidade das formas de agência humana. Esta crítica prepara o terreno para uma reformulação mais profunda da racionalidade económica — uma que vá além da lógica da maximização e reconheça a pluralidade de razões que orientam a ação dos agentes.

Neste contexto torna-se inevitável colocar a questão: o que significa, afinal, “ser um agente” numa teoria económica que pretende descrever (e não apenas modelar) o comportamento humano? A resposta a esta pergunta exigirá um diálogo mais direto com a filosofia da ação, e é precisamente esse o passo que se tomará no capítulo seguinte, ao introduzir o contributo de Donald Davidson. Tal como veremos, a sua teoria da interpretação radical e da racionalidade como condição de inteligibilidade da ação humana oferece recursos conceituais fundamentais para repensar o agente económico enquanto agente intencional.

2. Agente e Racionalidade em Donald Davidson

No capítulo anterior, foi apresentada a crítica à abordagem mecanicista e instrumentalista dominante na teoria económica tradicional, centrada na figura do *Homo Economicus*. Esta abordagem caracteriza-se por conceber o agente como uma entidade isolada que maximiza utilidade com base em preferências estáveis, agindo de forma calculista, previsível e formalmente racional. Trata-se de uma racionalidade entendida como capacidade de escolha eficiente entre meios e fins, sem espaço para interpretação, ambiguidade ou contexto (Hausman, 2012, pp.30,31; Ross, 2005, p.10). Verificou-se que este modelo oferece apenas uma resposta parcial à questão de como os agentes conseguem escolher entre alternativas de modo consistente, mas evidencia também limitações significativas: desconsidera as dimensões sociais e interpretativas da ação, falha em captar a diversidade dos motivos humanos e reduz a racionalidade a um exercício de maximização formal. Discutiram-se também as críticas provenientes da economia comportamental, que evidenciam desvios sistemáticos e aparentes irracionalidades, bem como a perspetiva de Don Ross, que questiona a adequação do modelo à compreensão da agência humana.

Ainda assim, permanecem em aberto algumas questões: se a racionalidade formal se mostra insuficiente, como concebê-la de forma a integrar interpretação, coerência e inteligibilidade? E como explicar a ação de um agente sem reduzir as suas razões a algoritmos de escolha? É neste ponto que a filosofia de Donald Davidson assume um papel decisivo.

Davidson propõe uma alternativa a essa visão, oferecendo uma compreensão da racionalidade humana mais complexa e relacional, que desafia o modelo económico tradicional. O filósofo não se restringe a estruturas formais ou modelos causais – embora se inspire neles, nomeadamente na teoria da decisão racional –, mas defende uma conceção de racionalidade enraizada num processo interpretativo, situado e intersubjetivo (Couto, 2018, pp. 55-60). Nessa linha, a racionalidade é concebida como uma prática hermenêutica, dependente da atribuição de sentido ao comportamento do outro, com base em pressupostos de coerência e inteligibilidade (Couto, 2018, p. 100).

Davidson apresenta uma perspetiva que por meio da interpretação radical e do princípio da caridade, tem em conta a contextualização social e linguística da racionalidade humana, em oposição ao formalismo económico. A sua teoria baseia-se na ideia de que compreender a ação de um agente requer interpretá-lo como alguém cujas crenças e desejos são, em larga medida, racionais e coerentes — não porque o sejam empiricamente, mas porque esse é o pressuposto necessário para que a interpretação seja possível (Couto, 2018, pp. 95-98).

Além disso, é também objetivo deste capítulo a comparação entre a visão de Davidson e a de Daniel Dennett, a fim de desenvolver uma reflexão relativamente ao modo como essas divergências podem impactar a perceção da racionalidade económica. Ambas as abordagens partem de um ponto comum: a *tradução radical* de W. V. Quine, conceito que descreve a tentativa de um intérprete em compreender uma linguagem completamente desconhecida, sem qualquer ponto de referência (Couto, 2018, p. 98). No entanto, as suas abordagens divergem significativamente na forma como conceptualizam a evocação de estados mentais, refletindo diferentes compromissos epistemológicos sobre a natureza da mente e da racionalidade (Miguens, 2001, p. 2).

Por fim, apontar algumas das fragilidades que Davidson reconhece numa conceção puramente formal da racionalidade, defendendo que a agência deve ser compreendida num quadro mais amplo, relacional e interpretativo, no qual a racionalidade é condição de possibilidade da inteligibilidade da ação (Couto, 2018, p. 101). Esta conceção desafia diretamente os pressupostos da racionalidade económica clássica, oferecendo uma via alternativa centrada na compreensão, e não apenas na previsão, do comportamento humano.

2.1. Racionalidade em Donald Davidson

O pensamento de Donald Davidson resulta de diversas influências, dentre as quais Ludwig Wittgenstein. Em *Investigações Filosóficas*, Wittgenstein exibe uma posição pragmatista relativamente à linguagem, evidenciando a sua utilização em contextos distintos - “jogos de linguagem” - e a renúncia de uma interpelação essencialista ou representacional da linguagem (Filho, 2005, p. 220). Esta abordagem influenciou profundamente filósofos da linguagem e da mente – inclusive Davidson – na concepção da linguagem como algo público, social e comportamental.¹³

Semelhantemente a Wittgenstein, Davidson recusou uma perspectiva exclusivamente representacionista da linguagem, defendendo a ideia de que o significado surge através da interação interpretativa, e não de uma correspondência direta entre palavras e objetos do mundo (Couto, 2019, pp. 86-88). A linguagem, para Davidson, é algo que se torna compreensível a partir das práticas de interpretação, sendo estas fundadas em pressupostos de racionalidade e coerência (Couto, 2019, p. 87).

Apesar de respeitar a revolução filosófica que Wittgenstein gerou – sobretudo na Filosofia da Linguagem - Davidson distancia-se de vários dos seus pressupostos. Em particular, critica a dependência excessiva de regras normativas nos jogos de linguagem e a ideia de que diferentes jogos de linguagem ou formas de vida conduzam a significados incomensuráveis entre si¹⁴. Para Davidson, essa visão implica uma fragmentação conceptual que inviabiliza a possibilidade de interpretação entre agentes (Couto, 2019, pp. 58,59). Ao invés disso, propõe uma abordagem unificadora, partindo da teoria da verdade para compreender o significado, com base no princípio da caridade

¹³ Numa fase inicial, Davidson critica Wittgenstein principalmente pelo modo como Wittgenstein entende a linguagem e o significado. Nas suas primeiras obras como *Tractatus Logico-Philosophicus* (1921), apresenta uma abordagem muito precisa e rígida relativamente à relação entre linguagem e o mundo. No entanto, numa fase mais tardia com *Investigações Filosóficas* (1953), assume uma visão mais pragmática e contextual relativamente ao modo como a linguagem funciona, com um maior foco na utilização da linguagem em práticas sociais.

¹⁴ Ao invés disso, ele defende a interpretação radical como abordagem necessária para compreender agentes, assumindo a coerência mínima e a veracidade das suas crenças (Davidson, 2005, pp. 61-65).

— princípio de acordo com o qual um agente tem crenças na sua maioria verdadeiras e faz inferências na sua maioria racionais (Couto, 2019, p. 85). Contrariamente a Wittgenstein, e apesar de Davidson não negligenciar aspetos comportamentais, atribui primazia à dimensão intencional da ação, centrada em crenças, desejos e razões — elementos que não podem ser reduzidos ao comportamento externo.

Por conseguinte, ainda que mantenha uma relação ambígua com Wittgenstein, Davidson reconhece-o como ponto de partida filosófico e tradição que pretende superar. A principal divergência reside na relação entre razão e causa — distinção que Wittgenstein protege, mas que Davidson rejeita. Para Davidson, razões são causas racionais, e essa fusão é essencial para explicar a ação humana de modo coerente (Davidson, 1980, p. 8). Assim, reformula o legado wittgensteiniano, defendendo uma conceção da ação humana como inteligível, desde que integrada num sistema racional.

Enquanto figura central da filosofia contemporânea, o filósofo norte-americano atinge popularidade, maioritariamente, através das suas ideias relativas ao vínculo existente entre linguagem, pensamento e realidade. No entanto, somente a partir do início dos anos 60 é que as suas ideias começaram a ganhar notoriedade e reconhecimento por parte da imprensa, gerando um grande impacto numa série de áreas desde a teoria semântica até à epistemologia. Assumindo como primeira grande publicação filosófica o seu artigo “Actions, Reasons and Causes” (1963). Neste artigo, publicado em *The Journal of Philosophy*, Davidson debate a inter-relação entre ações, razões e causas, contestando a tradicional distinção entre estas categorias.

A partir de “Actions, Reasons, and Causes” - juntamente com os textos publicados em *Essays on Action and Events* – Davidson desafia a dominante tradição wittgensteiniana, apresentando uma nova perspetiva relativamente ao estatuto do pressuposto da racionalidade no entendimento da ação e da crença. A sua abordagem ao confrontar a visão convencional, permite para além do questionamento sobre “O que faz com que uma ação ou crença seja racional ou irracional?”, evoluir para um questionamento mais profundo sobre “O que há na ação, no pensamento e na linguagem que os torna interpretáveis?” (Filho, 2005, p. 220).

Davidson começa por cruzar-se com uma perspectiva aristotélica, posicionando o problema sobre a interpretação do raciocínio prático, à medida que se questiona relativamente ao seguinte: “What is the relation between a reason and an action when the reason explains the action and giving the agent’s reason for doing what he did?” (Davidson, 1963, p. 685). Ele não se limita a questionar sobre isso e, por isso, propõe a designação da tentativa de explicar a racionalização: “A reason rationalizes an action” (Davidson, 1963, p. 685).

Contrariamente ao que acontecia até ao momento, ele argumenta que as razões pelas quais uma pessoa age não são meras justificações, mas devem ser compreendidas como causas das suas ações (Couto, 2018, pp. 60,61). Esta abordagem provoca a visão convencional, onde as razões são tratadas como elementos simplesmente descritivos ou psicológicos que não estão conectados com a ação em si. Na filosofia de Davidson os princípios da racionalidade são imprescindíveis. A importância das racionalizações vive no facto de por meio delas ser possível *ver* a racionalidade do agente (Couto, 2018, p. 60).

Wittgenstein levanta a popular questão: “Se ergo o meu braço, o meu braço ergue-se. Quando alguém decide erguer o seu braço, para além das causas de ordem neurofisiológica, está também no aparecimento desse movimento a intenção da pessoa em questão de erguer o seu próprio braço” (Couto, 2018, p. 63). Para que esse movimento seja racional, deve existir uma explicação intencional que espelhe a racionalidade e inteligibilidade do agente¹⁵. E é precisamente através deste esclarecimento que encaixamos a ideia de “Actions, Reasons and Causes”, de acordo com a qual: “A reason rationalizes an action only if it leads us to see something the agent saw, or thought he saw, in his action - some feature, consequence, or aspect of the action the agent wanted, desired, prized, held dear, thought dutiful, beneficial, obligatory, or agreeable” (Davidson, 1963, p. 685). Por outras palavras, racionalizar uma

¹⁵ Não que acrescente algo ao movimento, mas simplesmente algo que o acompanha – ou melhor dito ‘lhe dá sentido’. Por exemplo: o bater de teclas no meu computador pode significar o escrever de um artigo científico ou significar a compra de um produto eletrónico na Amazon.

ação é dar sentido ao comportamento de um corpo humano, como algo que acontece no mundo ('eventos').

Antes de avançar, importa previamente entender qual a função das crenças, desejos e ações. Segundo Davidson, uma crença não se resume meramente a uma representação passiva ou descritiva do mundo, agregando ainda construções interpretativas que nos dão a oportunidade de agir e fazer sentido do mundo (Couto, 2019, p. 62). O contexto social e cultural influenciam as crenças que um agente absorve do mundo, constituindo a base para as escolhas que faz. “Uma crença – ou qualquer outra atitude proposicional – requer inúmeras crenças que se suportam mutuamente” (Couto, 2018, p. 62). Ou seja, uma crença não deve existir isoladamente, deve pelo contrário interligar-se ao sistema de ações e ações do agente, transformando a racionalidade num processo dinâmico e interativo.

A estrutura da mente é molecularmente complexa e a menos que criaturas como cães, caracóis e recém-nascidos humanos exibam um comportamento que transpareça esta complexidade, não estamos autorizados a imputar-lhes pensamento, racionalidade ou, por outras palavras, não estamos autorizados a atribuir-lhes uma mente. O mental para Davidson, é uma noção objetiva atribuída em terceira pessoa; não existem estados mentais que gravitam dentro das nossas cabeças. Se algo deverá ter ficado claro é que o mental é, para ele, apenas uma descrição intencional. (Couto, 2018, p. 62)

A título de exemplo, um agente que considere o hábito de fumar prejudicial para a saúde acaba por ser moldado por essa crença. Ou seja, a crença molda as suas ações e decisões, assim como influência o seu contexto social (Couto, 2018, p. 62) – seguindo o exemplo, provavelmente o seu meio social é composto por um grupo de pessoas com hábitos saudáveis. Logo, o contexto social é fundamental para a criação de crenças que, por conseguinte, manipulam diretamente as ações do agente.¹⁶

¹⁶ Além disso, “Embora a crença – e, em particular, a crença verdadeira – ilumine o que se entende por racionalidade, não se segue daqui que todas elas têm de ser necessariamente verdadeiras. Crenças falsas existem, são comuns, e não ameaçam o nosso ideal de racionalidade. Como refere Davidson em muitos lugares, a irracionalidade “is not merely the non-rational, which lies outsider the ambit of the rational; irrationality is a failure within the house of reason” (1982c: 169). Apesar de crenças falsas existirem, o certo é que elas requerem uma ampla rede de crenças verdadeiras que lhes atribuam sentido e lhes sirvam de suporte: a crença geocentrista poderia ser falsa, mas para ela foi necessário possuir

Davidson defendeu que a explicação das nossas ações mais vulgares era uma espécie de explicação causal a que chamou racionalizações. Racionalizar uma ação de um agente seria torná-la inteligível através da identificação das crenças e desejos que a causaram, i.e. seria descrever essa ação através do uso de vocabulário intencional. (Couto, 2018, p. 53)

Deste modo, os desejos correspondem às motivações que orientam o comportamento do agente. Partindo das crenças que o agente procura atingir, os desejos são as suas aspirações ou objetivos. Davidson contrariamente a uma perspectiva que compreende os desejos como algo totalmente instintivo ou individual compreende-os enquanto conformados de acordo com um quadro interpretativo. Isto, obviamente quer dizer que os desejos não se limitam a algo exclusivamente interno ao indivíduo de um modo isolado, constituindo-se ainda por um conjunto de interações sociais, culturais e contextuais (Davidson, 1963, p. 696). Tendo como exemplo o desejo de aquisição de uma nova casa por parte de um agente é possível refletir sobre o porquê de tal aquisição: este desejo pode simplesmente refletir a necessidade de um lugar para habitar, no entanto, pode ainda refletir a crença do agente em ao adquirir essa nova casa conseguir alcançar um determinado estatuto ou posição social, precisamente dentro do seu círculo social. No caso mencionado, o desejo é motivado por uma crença de que a ação - compra da casa - trará benefícios sociais e pessoais.

Por último, a expressão final das crenças e desejos do agente é a ação do agente. Para o filósofo, ao invés de a ação ser aleatoriamente um ato, é na realidade um “caminho” orientado pelos agentes, de acordo com as suas crenças e desejos, devendo observar-se uma certa coerência entre os mesmos para considerar-se a ação racional. Ou seja, a ação é o modo concreto através do qual o agente exprime as suas crenças e desejos em comportamentos observáveis. Contudo, para uma ação ser interpretada como racional, a ação deve ser compreendida no interior de um sistema coerente entre crenças e desejos (Davidson, 1963, pp. 685,686).

previamente um conjunto complexo de crenças verdadeiras como, por exemplo, a crença de que existe um Sol, uma Terra, que ambos são objetos físicos e duráveis...”. (Couto, 2018, p. 63)

Davidson reconhece o facto de constantemente afirmações a respeito de ações incluïrem razões. Não obstante, importa tecer a seguinte distinção:

Whenever someone does something for a reason, therefore, he can be characterized as (*a*) having some sort of pro attitude toward actions of a certain kind, and (*b*) believing (or knowing, perceiving, noticing, remembering) that his action is of that kind. Under (*a*) are to be included desires, wantings, urges, promptings, and a great variety of moral views, aesthetic principles, economic prejudices, social conventions, and public and private goals and values in so far as these can be interpreted as attitudes of an agent directed toward actions of a certain kind. (Davidson, 1963, pp. 685,686)

A título de exemplo, quando alguém diz: "Eu fui ao ginásio porque queria melhorar a minha saúde", a razão expressa (o desejo de melhorar a saúde) não só justifica a ação (ir ao ginásio), mas também é a causa dela. Neste exemplo, o desejo de melhorar a saúde não apenas explica o porquê de a pessoa ter ido ao ginásio, como também desempenha o papel causal que motivou essa ação. Portanto, a justificação e a causa estão interligadas.

Para além desta interligação é também necessária uma certa coerência entre crenças, desejos e ações. Uma ação é racional quando o agente crê que está a agir de acordo com as suas razões – razões estas consistentes com as suas crenças e desejos. Para uma ação ser racional, a ação tem de estar alinhada com aquilo que o agente acredita sobre o mundo e com aquilo que ele deseja conquistar. Essas ações podem ainda ser compartilhadas dentro de um sistema de crenças, possibilitando a sua interpretação como racional por parte de outros agentes. Portanto, a racionalidade não depende do seguimento de uma lógica externa ou universal, muito pelo contrário, a racionalidade está em agir em conformidade com as suas próprias crenças e desejos, de modo a que as suas ações detenham sentido no contexto do agente (Couto, 2019, pp. 60-62). Por exemplo, se alguém acredita que o exercício físico é importante para a saúde e deseja melhorar a sua saúde, agir de forma racional seria praticar atividades físicas regularmente. A ação de praticar exercício é a tradução da crença e do desejo em comportamento observável, e essa ação é racional porque é coerente com o sistema de crenças e desejos do agente.

Por mente – ou racionalidade –, Davidson entende “whatever involves propositional thought”(2001a: xiv). Nem um girassol, um recém-nascido ou o cão de Norman Malcom a possuem. Nenhuma criatura, independentemente da sua espécie, nasce racional. A racionalidade para Davidson, não é uma propriedade monádica inata que ou se tem ou não se tem; ela *emerge* em meios de comunicação intersubjetiva e, por este motivo, é uma condição necessária à sua posse que as criaturas envolvidas sejam linguisticamente competentes, ou seja, sejam capazes de se envolver em interações linguísticas mútuas. (Couto, 2018, p. 61)

Assim, racionalidade pode ser definida de acordo com Davidson, partindo da coerência entre crenças, desejos e ações, como a capacidade que os agentes têm de agir de forma consistente com as próprias crenças e desejos, dentro de um sistema interpretativo que é influenciado pelo contexto social. A racionalidade é para ele um fenómeno interpretativo, que obriga à ponderação do sistema de crenças e desejos do agente e, ainda, o contexto social em que está agregado (Couto, 2018, p. 62).

Antes de avançarmos, importa dar atenção ao seguinte:

The word 'action' does not very often occur in ordinary speech, and when it does it is usually reserved for fairly portentous occasions. I follow a useful philosophical practice in calling anything an agent does intentionally an action, including intentional omissions. What is really needed is some suitably generic term to bridge the following gap: suppose 'A' is a description of an action, 'B' is a description of something done voluntarily, though not intentionally, and 'C' is a description of something done involuntarily and unintentionally; finally, suppose $A = B = C$. Then A, B, and C are the same – what? 'Action', 'event', 'thing done', each have, at least in some contexts, a strange ring when coupled with the wrong sort of description. Only the question "Why did you (he) do A?" has the true generality required. Obviously, the problem is greatly aggravated if we assume, as Melden does (*Free Action*, 85), that an action ("raising one's arm") can be identical with a bodily movement ("one's arm going up"). (Davidson, 1963, pp. 686,687)

A.I.Melden foi também um dos filósofos americanos do Século XX que Davidson cautelosamente comentou em “Actions, Reasons, and Causes”, visto que o mesmo desafiava no campo da Filosofia da Ação algumas considerações mormente causais da ação humana, salvaguardando o conceito de “ação livre” como incapaz de ser completamente conquistado por teorias causais. Segundo Melden, as ações humanas

para além de defensáveis por meio de causas mecânicas ou deterministas, são também geralmente estimuladas por razões e intenções¹⁷. A título de exemplo:

A man driving an automobile raises his arm in order to signal. His intention, to signal, explains his action, raising his arm, by redescribing it as signaling. What is the pattern that explains the action? Is it the familiar pattern of an action done for a reason? Then it does indeed explain the action, but only because it assumes the relation of reason and action that we want to analyze. Or is the pattern rather this: the man is driving, he is approaching a turn; he knows he ought to signal; he knows how to signal, by raising his arm. And now, in this context, he raises his arm. (Davidson, 1963, p. 692)

A partir deste exemplo, ele propõe que compreendamos que quando alguém age de determinada forma (neste caso, levantar o braço para sinalizar), é necessário que tenhamos igualmente em consideração as intenções por de trás da ação (a vontade de sinalizar) e o contexto em que essa ação ocorre (conduzir e se aproximar de uma curva). Melden levanta a questão de como diferentes padrões podem explicar a ação. Isto é,

ao discutir o condutor que sinaliza uma curva ao levantar o braço, desafia aqueles que querem explicar as ações de forma causal a identificar "um evento que seja comum e peculiar a todos esses casos", talvez um motivo ou uma intenção, de qualquer forma "alguma sensação ou experiência particular". Mas, claro, existe um evento mental; em algum momento o condutor notou (ou pensou que notou) que a sua curva estava a aproximar-se, e foi nesse momento que ele sinalizou". (Filho, 2005, p. 222)

A mensagem central parece ser que a compreensão das ações humanas requer uma análise tanto das intenções subjacentes quanto das circunstâncias que moldam essas ações. Isso destaca a complexidade do comportamento humano e a importância do contexto na interpretação das ações.

¹⁷ Melden e Davidson possuem visões distintas sobre o que significa ser intencional ou ter intencionalidade. Diferentemente de Davidson, Melden utiliza a palavra intencional para se referir ao facto de que a mente humana tem a capacidade de orientar pensamentos, ações ou estados mentais para algo mais específico – como pensamentos a respeito de algo. Muito diferente do pensamento de Davidson que defende que uma ação humana é intencional quando as intenções, desejos e crenças das pessoas são autoexplicativas do seu comportamento.

No que concerne à ação humana não há como discriminar causas (como desejo, motivo, volição, inclinação) sem se referir, ao mesmo tempo, ao seu objeto: fenomenologicamente, um desejo não pode ser separado do desejo de fazer a ação-A e, do mesmo modo, dois desejos diferentes só podem ser distintos porque é desejo de fazer a ação-A1 em oposição ao desejo de fazer a ação-A2. Quando se oferece o desejo de realizar uma ação como razão para uma ação, pois o conceito de desejo contém logicamente o conceito da ação que a explica (no conceito de “desejo de ir à praia” está contido o conceito de ação desejada, “ir à praia”). (Filho, 2005, p. 222)

Melden trata o vínculo entre desejo e causa ao examinar o modo como os desejos influenciam as ações das pessoas. Ele declara que, embora o desejo possa ser uma motivação para agir, de modo algum é a única força que define uma ação. Um desejo por si só não garante a ação; é necessário que haja também uma compreensão do contexto e das condições que permitem ou impossibilitam que esse desejo se traduza em ação. Deste modo, Melden realça a relevância de ter em consideração quer os desejos como as causas situacionais que de alguma forma podem influenciar o modo como esses desejos são expressos. Esse reconhecimento auxilia um maior entendimento da complexidade humana, exibindo que as ações geralmente resultam de uma interação entre o que queremos e as condições em que nos encontramos.

Em contraste com os modelos formais de racionalidade próprios da economia neoclássica — os quais pressupõem que os agentes possam operar segundo qualquer conjunto de preferências, desde que internamente consistentes — Davidson eleva as exigências, defendendo que a coerência por si só é insuficiente sem a presença de veracidade e inteligibilidade (Davidson, 1980, p. 220; Ross, 2007, p. 85). Para Davidson, a racionalidade encontra-se intrinsecamente ligada à capacidade de interpretação recíproca entre agentes, pelo que assume um carácter público, normativo e necessário (Ross, 2007, p. 88).

2.2. Princípio da Caridade e Interpretação Radical

Uma das ideias que constitui um marco no pensamento de Davidson é a ideia de que a ação de um agente deve ser interpretada em conformidade com as suas crenças e desejos, e que essas crenças devem ser entendidas a partir do princípio da caridade.

Embora Davidson recupere o princípio da caridade de W.V.O. Quine, utiliza-o de uma forma bastante distinta. De facto, ambos os filósofos partilham a ideia de que a caridade é fundamental para a interpretação, no entanto diferem significativamente no ponto de vista de cada um. Davidson atribui uma maior atenção ao modo como se dá a interpretação da ação e das razões no ambiente da Filosofia da Mente e da Filosofia da Ação enquanto, em contrapartida, Quine concentra-se na linguagem e na tradução como recurso de aceder ao mundo do outro: “Embora esta perspetiva seja, de certo modo, também partilhada por Davidson, contrariamente a Quine ele nem abdica de termos intencionais como crenças e desejos, nem acredita que o significado pode ser definido em termos comportamentais” (Couto, 2018, p. 37).

O primeiro passo a tomar rumo à interpretação de seres falantes, segundo Davidson, consiste na atitude de tomar como verdadeiro. Esta atitude está fundamentada a partir de duas forças: crenças e significados (Couto, 2018, p. 84). O requisito necessário para a quebra desta interdependência entre as duas “is a method for holding one factor steady while the other is studied (Davidson 1975: 167)” (Couto, 2018, p. 84). Isto vai ao encontro do papel do princípio da caridade, que ao concordar com a desagregação artificial de crenças e significados permite preservar continuamente a primeira ao passo que examina o segundo. Este princípio determina uma atribuição significativa de racionalidade ao falante, de acordo com a coerência e verdade das suas crenças.

De acordo com Davidson, a interpretação só pode ser levada a cabo se o intérprete tomar como certas algumas suposições, nomeadamente que

- (1) Os conteúdos das crenças mais básicas do falante estão causados por eventos distais e objetivamente comuns.
- (2) Nos casos mais básicos, as enunciações que o falante toma como verdadeiras são também verdadeiras do seu [do intérprete] ponto de vista.
- (3) A maioria das crenças do falante são verdadeiras e coerentes, segundo o que ele [o intérprete] considera, num dado contexto, verdadeiro e coerente. (Couto, 2018, p. 85)

Para evitar que a interpretação seja bloqueada, o princípio da caridade obriga o intérprete a assumir em relação ao falante as alíneas (1), (2) e (3), anteriormente mencionadas. “O seu objetivo é levá-lo a “translate or interpret so as to read some of

his own standards of truth into the pattern of sentences held true by the speaker””, (Couto, 2018, p. 85). Davidson sublinha a necessidade de presumir a veracidade daquilo que é comunicado, assumindo que, na maioria dos casos, as crenças dos falantes são verdadeiras (Couto, 2018, p. 85)¹⁸. Ou seja, “[w]e have the idea of belief only from the role of belief in the interpretation of language, for as a private attitude it is not intelligible except as an adjustment to the public norm provided by language” (Couto, 2018, p. 64).

Assim, o princípio da caridade propõe que ao interpretar crenças, pensamentos ou ações de um outro agente, devemos crer que as crenças desse agente são, maioritariamente, e na medida do possível, verdadeiras e racionais¹⁹. Ao atribuir crenças e desejos a um agente, os restantes agentes devem esforçar-se o melhor possível a fim de perceber a visão desse agente do mundo, de modo a respeitar a sua coerência interna e lógica. O princípio da caridade é imprescindível para a interpretação das ações humanas, evitando interpretações distorcidas por julgamentos injustos fundados precipitadamente ou preconceituosamente. Mais do que garantir uma interpretação “justa”, este princípio é aquilo que torna possível tratar o outro verdadeiramente como agente, pois sem ele as suas ações não seriam sequer inteligíveis como racionais. Por exemplo, um agente que do ponto de vista de outro tome a decisão “estranha” de se sacrificar financeiramente a fim de um objetivo pessoal – comprar um produto de luxo. Perante esta situação, o princípio da caridade obriga-nos a rastrear um possível motivo para a tomada dessa decisão ter significado e estar de acordo com o seu sistema de crenças e desejos. Existe uma relação entre esse princípio com o seu contexto social e cultural, no qual agentes distintos suportam distintos sistemas de crenças e valores. A caridade é crucial para desenvolver uma compreensão interpretativa entre eles. (Couto, 2018, pp. 85-88)

¹⁸ Segundo Davidson “As crenças são naturalmente verídicas porque são causadas por um mundo que lhes é independente. Em última análise é isto que possibilita a comunicação. A interpretação ocorre porque o intérprete é capaz de identificar no mundo o conteúdo das crenças do falante.” (Couto, 2018, p. 86).

¹⁹ A menos que existam evidentemente razões fortes para se acreditar no contrário.

Portanto, “Independentemente de como é formulado, o princípio da caridade impõe uma restrição no leque de teorias interpretativas para um falante, forçando o intérprete a assumir aquela que mais preserva a sua [do falante] racionalidade” (Couto, 2018, p. 88). E ainda, importa reter que independentemente de Quine ou Davidson, a caridade é responsável por desempenhar um papel fundamental. Nas palavras de D. Føllesdal:

[T]here is a maxim of interpretation emphasized by both Quine and Davidson: if in interpreting a person's utterances you come to attribute to him or her a view that nobody could reasonably hold, then this counts against your interpretation. The more absurd the position you attribute to the other, the more likely is it that you have interpreted him or her wrongly (1990:99). (Couto, 2018, p. 88)

Tendo em conta que o princípio da caridade nos conduz a assumir que o outro é um agente, cuja conduta deve ser entendida como minimamente racional, ele converte a interpretação radical em algo concebível. O princípio da caridade é um componente essencial da interpretação radical de Davidson (Couto, 2018, p. 68). Sem este princípio, a interpretação da comunicação ou das ações de alguém tornar-se-ia praticamente inviável.

Interpretação radical é a ideia de que podemos interpretar e compreender qualquer linguagem ou sistema de crenças completamente desconhecido, desde que partilhemos certas condições básicas de racionalidade e comunicação: “O que se procura na interpretação radical não é traduzir uma língua, mas *entrar* ou *interpretar* essa língua” (Couto, 2018, p. 67). Através da interpretação radical é possível compreender a ação humana. Este é um método de Davidson que auxilia na compreensão das ações humanas com base numa abordagem que admite a razoabilidade, coerência e lógica interna das crenças e desejos de um agente, mesmo quando não temos acesso direto às suas experiências subjetivas, aos seus estados mentais – distanciando-se da obrigação de interpretações arbitrárias ou recurso a esclarecimentos simplistas ou errôneos (Couto, 2018, pp. 67,68). A título de exemplo: se um agente age de um modo que, à primeira vista, parece irracional – como gastar muito dinheiro na compra de algo aparentemente desnecessário – a interpretação

radical sugere que devemos, ainda assim, tentar entender esse comportamento como sendo racional e coerente dentro do sistema de crenças e desejos dessa pessoa, dentro daquilo que lhe faz mais sentido, como o desejo de estatuto social ou prazer imediato, ou ainda, de acordo com o exemplo anterior, a crença de que a felicidade vem da posse de objetos caros.²⁰

Em suma, o princípio da caridade exige que atribuamos racionalidade ao outro, e a interpretação radical é o método que, com base nessa exigência, nos permite compreender o sentido das suas ações, crenças e linguagem. Esta abordagem representa um desafio profundo à concepção do agente enquanto entidade puramente privada ou isolada, bem como aos modelos de racionalidade que se fundamentam exclusivamente em preferências subjetivas (Ross, 2007, p. 75). Para Davidson, o agente é, desde a sua condição inicial, um ser interpretável, isto é, inserido numa teia intersubjetiva de significados e razões. Assim, o agente económico, quando enquadrado nesta perspetiva, não pode ser reduzido a um mero conjunto de funções de utilidade, constituindo antes um sujeito de interpretação e um produtor de sentido (Ross, 2007, p. 102).

2.3. Donald Davidson e Daniel Dennett

A relação entre Donald Davidson e Daniel Dennett oferece um terreno fértil para repensar a racionalidade e a agência para além dos modelos económicos tradicionais. Ambos recusam a noção de que a racionalidade possa ser meramente detetada ou quantificada como um padrão de comportamento regular e previsível. Em alternativa, defendem uma abordagem interpretativa, centrada na atribuição de crenças, desejos e intenções – elementos essenciais para que o comportamento possa ser compreendido como ação intencional.

²⁰ No entanto, “A interpretação radical, tal como a tradução radical, tem como consequência a indeterminação, embora Davidson acredite que na sua proposta o grau de indeterminação é menos acentuado, pois atribui mais funções ao princípio de caridade do que Quine” (Couto, 2018, p. 88).

Como vimos, Dennett propõe a ideia de *intencional stance* (posição intencional), uma estratégia interpretativa que atribui racionalidade a um sistema para prever e explicar o seu comportamento (Miguens, 2001, p. 508). Tal proposta revela uma afinidade significativa com a tese davidsoniana segundo a qual a compreensão dos agentes humanos exige, desde o início, a suposição da sua racionalidade (Couto, 2018, p. 93). Estes autores partilham a convicção de que a racionalidade não se reduz à aplicação de regras formais, mas constitui uma condição indispensável para a inteligibilidade da ação.

Davidson identifica a racionalidade como condição conceitual indispensável para a interpretação de agentes: não é possível entender alguém enquanto ser mental, sem previamente admitir uma determinada estrutura mínima de coerência entre crenças, desejos e ações (Couto, 2018, p. 95). Já Dennett sugere uma perspectiva naturalista e evolucionista, argumentando que a racionalidade emerge enquanto adaptação funcional – estratégia concebida no decorrer do tempo a fim de solucionar as adversidades do ambiente (Miguens, 2001, pp. 509-511).

o argumento é duplo: por um lado trata-se de um argumento a favor da impossibilidade conceptual de irracionalidade, cuja raiz é quineana, por outro lado de um argumento a favor da impossibilidade empírica de irracionalidade, dada a submissão dos sistemas cognitivos à seleção natural. (Miguens, 2001, pp. 509,510)

Esta observação encaminha-nos imediatamente para a noção de racionalidade mínima, tal como é trabalhada por Sofia Miguens (Miguens, 2001, p. 512). A racionalidade mínima corresponde à competência de um agente agir de um modo coerente com as crenças e desejos próprios, inclusive em situações em que essas mesmas crenças possam ser imperfeitas ou ações que em termos utilitaristas não são ótimas. Isto é, para um agente poder ser apontado como racional é necessária uma determinada consistência entre as suas ações e aquilo que é por ele valorizado ou desejado, sem considerar se estão de acordo com padrões externos de racionalidade. Seguindo este pensamento, nem Dennett nem Davidson apoiam a ideia de uma irracionalidade total: um agente totalmente desprovido de racionalidade não poderia ser nem interpretável, nem funcional (Miguens, 2001, p. 512). A racionalidade é, ainda

que em graus mínimos – nem absoluta nem ideal -, uma condição indispensável. “Mas o que é certo é que quer Davidson quer Dennett consideram que a interpretação supondo a racionalidade (a caridade, na terminologia difundida por Davidson) não é uma opção mas sim uma condição para uma teoria do mental” (Miguens, 2001, p. 513)²¹.

Neste cruzamento entre cognição, evolução e linguagem, a ideia de racionalidade mínima ganha particular importância. Ela fundamenta - com base na leitura de *Uma Teoria Fisicalista do Conteúdo e da Consciência* – a ideia de que a racionalidade não corresponde a algo ideal ou facultativo, mas a uma condição essencial para o funcionamento e a interpretação, presente em qualquer agente que anseie ser entendido — ou sobreviver (Miguens, 2001, p. 514).

Ainda que exista uma clara concordância e afinidade de ideias e atitudes entre Davidson e Dennett, persistem significativas distinções, nomeadamente quanto ao seu campo de análise. Davidson foca-se nos fenómenos de racionalidade em agentes linguísticos e conscientes, sobretudo enquanto seres humanos adultos, cuja racionalidade está intimamente ligada à linguagem e à intersubjetividade (Davidson, 2004, pp. 125-127; Couto, 2018, p. 95). Por outro lado, Dennett dirige a sua atenção para uma categoria mais ampla de sistemas cognitivos que exibem comportamento instrumentalmente racional, isto é, sistemas capazes de recrutar meios adequados para atingir determinados fins — abrangendo não apenas humanos, mas também outros animais e, potencialmente, mentes artificiais (Miguens, 2001, pp. 509-511).

A situação é agravada pelo facto de Dennett, ao contrário de Davidson, pensar que essa chave, a racionalidade, não tem uma verdadeira natureza. Repare-se que Davidson não apenas pensa que

²¹ A racionalidade mínima para Davidson está relacionada com o princípio da caridade, com a urgência de prever consistência e veracidade nas crenças de um agente a fim de conseguir entendê-lo. “O princípio da caridade interpretativa comum aos quineanos conduz a uma dada perspectiva da impossibilidade de irracionalidade em Sistemas Intencionais” (Miguens, 2001, p. 512).

a verdadeira natureza da racionalidade é dada por uma teoria formal, a teoria da decisão, como também pensa que apenas os humanos são verdadeiramente racionais. (Miguens, 2001, p. 517)

Esta diferença de foco reflete-se nas suas abordagens metodológicas e nos respetivos enquadramentos filosóficos: enquanto Davidson parte da filosofia da linguagem e da epistemologia para fundamentar a racionalidade, Dennett aproxima-se das ciências cognitivas e da biologia evolutiva, valorizando a racionalidade enquanto adaptação funcional.

A par disto, ambos os autores refutam a conceção do sujeito como entidade isolada e a ideia do agente económico como unidade atomizada. A noção de agência é, nas suas conceções, o resultado de um processo interpretativo enraizado num contexto intersubjetivamente partilhado (Couto 2018, pp.96,97; Ross, 2007, pp.84,85).

Do ponto de vista económico, esta perspetiva afasta-se imensamente do modelo tradicional do *Homo Economicus*. Dennett e Davidson apresentam a racionalidade como algo contextual e limitado: tanto na biologia evolutiva quanto nas condições sociais de interpretação. Conforme destaca Miguens, a racionalidade é 'suficientemente boa' (Miguens, 2001, pp. 511,512), porém não ideal ou otimizada. No caso particular de Davidson, a sua crítica não se limita a propor alternativas como as da economia comportamental ou institucional; ele apropria-se das próprias ferramentas formais da teoria económica, como a teoria da decisão e a teoria da preferência revelada, para mostrar que preferências, crenças e significados têm de ser recuperados em conjunto a partir do comportamento. Deste modo, a perspetiva davidsoniana não apenas questiona os modelos tradicionais, mas revela a necessidade de integrar intencionalidade e significado na própria formalização económica.²²

²² Autores como Herbert Simon (teoria da racionalidade limitada) e Daniel Kahneman e Amos Tversky (que estudam economia comportamental comprovando minuciosamente a tomada de decisões dos agente tendo por base heurísticas cognitivas) criticam a racionalidade idealizada do *Homo Economicus*. A interseção destas abordagens e noções filosóficas de Davidson e Dennett fortalece a imagem de que a racionalidade humana é contextual, imperfeita e condicionada por limitações cognitivas e ambientais, assim como proposto por Sofia Miguens ao debater sobre a ideia de 'racionalidade mínima' (Miguens, 2001).

Dennett acreditava que as decisões económicas só poderiam ser consideradas racionais de acordo com um determinado contexto limitado e específico, bastante distante da forma otimizada como pressupõe a teoria económica tradicional. Segundo ele, o comportamento económico deveria ser distinguido como um produto de processos evolutivos que contornaram as capacidades humanas cognitivas e de tomada de decisão ao longo do tempo (Ross, 2007, pp. 83,84). Enquanto Davidson não se limita a rejeitar a racionalidade económica clássica em abstrato, mas critica especificamente as teorias de decisão que procuram explicar a ação apenas a partir de preferências e escolhas, sem recuperar o significado subjacente. Davidson rejeita a separação entre crenças, desejos e significados, uma vez que todos eles são constitutivos da racionalidade do agente económico (Ross, 2007, p. 85).

Don Ross articula esta herança comum ao sustentar que a economia deve superar a representação atomista do agente enquanto maximizador de utilidade, propondo em seu lugar uma conceção mais plausível da racionalidade humana, alicerçada em estratégias heurísticas e em narrativas construídas intersubjetivamente (Ross, 2007, pp. 84-87). A afinidade entre as propostas de Davidson e Dennett contribui, neste sentido, para uma crítica convergente ao modelo tradicional de racionalidade económica: trata-se de reconhecer que os agentes não são apenas calculadores de utilidade, mas sujeitos racionais interpretáveis.

2.4. Crítica à Racionalidade Económica

Donald Davidson desenvolveu uma singular teoria a respeito da ação humana, desafiando tanto as explicações puramente causais como as interpretações tradicionais que entendiam a racionalidade enquanto atributo essencial e simples. Como vimos no capítulo anterior, a teoria económica neoclássica assenta numa abordagem instrumentalista e formalista da racionalidade, na qual os agentes são concebidos como entidades isoladas, consistentes e maximizadoras de utilidade, guiadas por preferências estáveis e informação perfeita (Ross, 2005, p. 10). Este modelo baseia-se numa

racionalidade algorítmica e dedutiva, que tende a excluir da análise as razões subjetivas, os contextos sociais em que as decisões são tomadas e as contradições internas do pensamento prático (Hausman, 2012, p. 30).

É neste contexto que a filosofia de Davidson oferece uma perspectiva crítica. Partilhando com a teoria económica – e com Samuelson, em particular – a ideia de que é a partir do comportamento que se podem inferir preferências, crenças ou intenções do agente. Contudo, Davidson segue numa direção distinta: a racionalidade de um agente não pode ser compreendida de forma isolada ou estritamente lógica. Pelo contrário, deve ser contextualizada dentro de uma rede de crenças e desejos interligados, que funcionam, simultaneamente, como causas e justificações das ações (Davidson, 2004, p. 154). Esta compreensão coloca em interrogação modelos económicos mais simplistas, permitindo uma reconfiguração do debate sobre a agência humana, na qual as intenções e as razões desempenham um papel central e irreduzível.

Contrariamente à racionalidade formal do *Homo Economicus*, o agente davidsoniano encontra-se imerso numa teia de significados partilhados. Vive num mundo linguístico e social que condiciona e torna inteligíveis as suas ações. Segundo Davidson, não podemos dissociar a racionalidade da interpretação. Isto significa que o processo social segundo o qual os indivíduos consideram as suas decisões envolve, além de cálculos lógicos, crenças, desejos e significações partilhadas com os outros. Compreender uma ação racional implica, portanto, interpretar as razões do agente num quadro mais amplo de significação, que ultrapassa os meros esquemas formais de cálculo económico ao integrar linguagem, intersubjetividade e intenções (Davidson, 2004, p. 129).

A crítica de Davidson tem, por isso, implicações fundamentais para a forma como concebemos a racionalidade económica. Em primeiro lugar, porque recusa a ideia de que a racionalidade se define unicamente pela consistência lógica ou formal das escolhas, ainda que continue a pressupor uma certa consistência interna mínima do agente; em segundo lugar, porque reconhece que a racionalidade está sujeita a tensões

internas, falhas e ambivalências. A irracionalidade afirma Davidson, “is not lack of rationality, but it is possible only against a background of largely rational thought and action” (Davidson, 2004, p. 188). Isto significa que, embora muitos desvios no comportamento humano possam ser entendidos no contexto mais amplo de uma agência racional, Tversky e Kahneman (1974) tendem a classificá-los como irracionais de forma direta – uma perspectiva que Davidson provavelmente veria como simplificadora e problemática.

Esta abordagem aproxima Davidson de autores como Philip Pettit, para quem ser racional não é meramente seguir regras de decisão ideais, é antes de mais, ser passível de justificação perante os outros num contexto partilhado de razões (Pettit, 2001, p. 66). Também John Broome distingue entre *requirements of rationality* e *normative requirements*, sublinhando que a racionalidade formal (por exemplo, consistência ou transitividade) é uma condição necessária, mas insuficiente, para a racionalidade prática (Broome, 1999, pp.162,163). De um modo semelhante, Davidson afirma que a coerência lógica deve ser entendida com base em uma prática de interpretação que procura dar sentido às coisas, e não como o único critério para avaliar se algo é racional (Davidson, 2004, p. 147).

Adicionalmente, Davidson relaciona a sua perspectiva com as teorias de decisão tradicionais, mostrando que é do comportamento observado que se podem inferir preferências, crenças e significados, mas insistindo que estes elementos devem ser interpretados em conjunto, numa abordagem que valoriza o significado e a racionalidade mínima do agente (Davidson, 2004, pp. 24-27). Autores como Christian List e Franz Dietrich contribuem igualmente para esta crítica ao modelo económico dominante, mostrando que a racionalidade de grupos e agentes complexos não pode ser reduzida a preferências individuais estáveis. Pelo contrário, exigem um “modelo deliberativo da agência” (List & Dietrich, 2013, p. 336), em que a deliberação e a justificação ocupam um lugar central. Esta exigência está profundamente alinhada com a conceção davidsoniana da ação, entendida enquanto objeto de interpretação, situada em redes de comunicação e significado (List & Dietrich, 2013, p. 336-338).

O aprofundamento da análise da verdade e da predicação permite repensar o modelo do *Homo Economicus* a partir de Davidson. A verdade não se reduz a uma propriedade das frases, mas constitui o critério que garante a unidade semântica das enunciações, tornando possível compreender, avaliar e utilizar juízos e crenças (Davidson, 2005, pp. 21–38; pp. 157–175). Frases, enunciações e crenças são os portadores naturais de valores de verdade, enquanto predicados e expressões funcionais determinam como essas frases podem ser verdadeiras ou falsas (Davidson, 2005, pp. 21-38). Enunciações que não se orientam pela verdade literal — por exemplo, imperativos, interrogativas, metáforas ou expressões avaliativas — mantêm ainda assim uma dependência de relações lógicas ou evidenciais com frases portadoras de valor de verdade (Davidson, 2005, pp. 157–175; Ross, 2007, pp.165-170).

Esta análise sugere, no quadro da crítica à racionalidade económica, que o modelo do *Homo Economicus*, focado em juízos formalmente verdadeiros ou utilidades mensuráveis, falha ao desconsiderar a complexidade da predicação e do valor da verdade. Compreender intenções, crenças e significado depende de relações entre predicados, enunciações e condições de verdade. A verdade, portanto, não se limita a um critério normativo. Constitui um elemento que assegura a coerência interpretativa e a inteligibilidade da ação, desempenhando um papel crucial na análise da agência económica real (Davidson, 2005, pp. 21-38)

Ao incluir o princípio da caridade e a interpretação radical, Davidson propõe uma ontologia da mente e da ação fundada na intersubjetividade. Ser um agente racional é, para Davidson, ser inteligível enquanto tal por um outro — o intérprete — e esse reconhecimento mútuo depende de pressupostos partilhados de verdade, racionalidade e coerência (Davidson, 2004, pp. 125-130). Esta conceção da racionalidade como inteligibilidade interpessoal questiona a ideia de que o comportamento económico pode ser adequadamente descrito apenas por algoritmos ou modelos formais, independentemente do contexto linguístico, cultural e normativo, tal como Davidson explora em *Truth and Predication* (Davidson, 2005).

Importa ainda destacar que Davidson rompe com a dicotomia clássica entre razão e causa. Ao afirmar que “reasons are causes” (Davidson, 1980, p. 8), não está a propor uma redução causalista da explicação da ação, mas sim a defender que as razões causam ações precisamente na medida em que integram uma descrição racional. Esta posição introduz um desafio à percepção convencional da racionalidade e exige um olhar mais complexo e holístico sobre o comportamento humano, no qual linguagem, crenças e intenções desempenham um papel constitutivo.

Ao incluir uma visão mais holística da linguagem e da mente, Davidson (e Dennett) promove(m) uma compreensão robusta da agência, sugerindo que somos agentes racionais não única e exclusivamente pela nossa capacidade de agir, mas também pelo modo como apreendemos as ações dos outros dentro de um contexto compartilhado de significados e intenções. Os agentes são racionais porque os vemos assim — e é essa inteligibilidade que torna possível compreender, e não apenas prever, os seus comportamentos.

Em suma, a filosofia de Davidson desmonta os pressupostos reducionistas da teoria económica neoclássica, oferecendo um argumento poderoso a favor de uma economia mais interpretativa, menos mecanicista, e mais comprometida com a compreensão do sentido da ação. Ao destacar a dimensão hermenêutica da racionalidade, Davidson permite pensar uma racionalidade económica mais rica, situada e normativamente significativa.

Conclusão

Ao longo desta dissertação tornou-se claro que a racionalidade humana - enquanto ponto de partida e fio condutor - resiste à redução e simplificação. A partir do *Homo Economicus*, modelo clássico que procura encapsular o comportamento humano em termos de cálculo e maximização do interesse próprio, deparamo-nos com os limites de uma conceção que, embora útil como abstração analítica, empobrece a compreensão da agência humana. No âmbito da reflexão proposta, tornou-se evidente que a racionalidade não pode ser reduzida a coerência formal nem a regularidades comportamentais observáveis: ela envolve, antes, interpretação, intencionalidade e atribuição de sentido. Retomando a primeira questão de investigação – “de que modo a figura do *Homo Economicus* responde (ou falha em responder) à complexidade do comportamento humano?” – verificamos que o modelo responde apenas parcialmente, o modelo revela-se demasiado estreito para captar a pluralidade da ação.

A reconstrução histórica do *Homo Economicus* tornou possível situar a sua formação no horizonte do pensamento económico dos séculos XVIII e XIX. Por meio da Teoria das Preferências Reveladas de Samuelson e das expectativas racionais, deu-se no século XX uma consolidação deste conceito, tornando clara a intenção de definir a racionalidade como princípio observável e matematicamente tratável. Contudo, esse esforço de formalização conduziu a uma abstração excessiva: ao privilegiar previsibilidade e consistência lógica, a economia deixou de lado dimensões essenciais da ação humana, como crenças, desejos, intenções e contextos sociais.

Foi exatamente essa discrepância entre o modelo e a realidade que desencadeou críticas internas e externas à economia, críticas que convergem neste diagnóstico. De um lado, a emergência da economia comportamental, com os trabalhos de Tversky e Kahneman (1974), demonstrou empiricamente que o comportamento dos agentes reais se afasta do modelo normativo. De outro, a filosofia ofereceu um arsenal conceptual para repensar os fundamentos do próprio conceito de agência (Hausman, 2012, pp. 1-45; Pettit 1991b, pp. 147-175). Neste ponto, respondeu-se à segunda questão de

investigação: como conciliar a racionalidade formal da economia com uma perspectiva interpretativa da agência, capaz de captar a complexidade do comportamento humano? Ao articular a noção de racionalidade formal, própria da economia, com a noção interpretativa, desenvolvida por Davidson: ficou claro que não são incompatíveis, mas operam em níveis distintos e complementares.

É neste cruzamento que Donald Davidson se revela como uma figura decisiva. Davidson, ao colocar a racionalidade como condição de inteligibilidade, contribuiu para reconfigurar o debate em torno da ação humana. Para ele, a compreensão de um agente passa pelo reconhecimento do sistema de crenças, desejos e intenções que estrutura a inteligibilidade das suas ações. Longe de se identificar com mero cálculo, a racionalidade manifesta-se como a estrutura que possibilita a interpretação do pensamento e da ação. Assim, mais do que um maximizador, o agente é um intérprete, que atribui sentido às suas ações e se torna inteligível para os outros no espaço comum da linguagem e da normatividade. Este enquadramento filosófico não se limita a expandir os limites do modelo económico clássico, mas evidencia também a necessidade de uma conceção mais sólida de agência. Neste ponto, responde-se à terceira questão de investigação: os contributos de Donald Davidson permitem redefinir a noção de agente económico, ampliando a compreensão da racionalidade para além do formalismo.

O diálogo com Dennett reforçou a importância da interpretação intencional para a compreensão de sistemas complexos, como os seres humanos. Enquanto a crítica de Don Ross (2007) demonstrou que a economia tradicional incorre num erro ao assumir uma simplicidade irreal do agente: a sua unidade é antes uma construção interpretativa, e não uma entidade dada. Em conjunto, estes contributos, articulados com Davidson, oferecem uma perspectiva alternativa sobre a racionalidade económica: uma perspectiva que reconhece a multiplicidade de níveis, a exigência de interpretação e a inevitável dimensão social e linguística da agência. Deste modo, aborda-se explicitamente a quarta questão de investigação: até que ponto a abordagem interpretativa de Davidson dialoga com abordagens contemporâneas, como a economia comportamental, oferecendo uma alternativa ao paradigma do *Homo Economicus*? Ao mostrar que a perspectiva

davidsoniana pode dialogar com abordagens contemporâneas, como a economia comportamental e a crítica de Ross, oferece-nos um quadro mais amplo para a compreensão da racionalidade.

O principal contributo desta investigação consiste, portanto, na articulação de duas tradições que raramente dialogam em profundidade: a economia e a filosofia (da ação). Ao introduzir Davidson no debate económico, pretendeu-se evidenciar que a racionalidade não se reduz à consistência formal ou à otimização, mas envolve também inteligibilidade e interpretação. Através deste movimento, as teorias económicas são ampliadas, não no sentido de substituir os modelos existentes, mas de os situar num quadro mais vasto daquilo que significa ser um agente humano.

Importa, contudo, reconhecer os limites deste trabalho. A escolha de Davidson como eixo privilegiado implicou um recorte deliberado, deixando de fora outros filósofos e teorias relevantes da racionalidade. De igual modo, a análise económica focou-se principalmente nas tradições neoclássica e comportamental, sem aprofundar correntes heterodoxas ou ligações com as neurociências e a teoria da decisão contemporânea. Longe de enfraquecer a reflexão, estes limites abrem novas possibilidades de investigação, como explorar o diálogo entre filosofia da mente e neuroeconomia ou analisar de que forma a teoria da escolha social pode beneficiar de uma conceção interpretativa da agência.

Deste modo, o legado desta investigação é duplo. Por um lado, demonstrar que o *Homo Economicus*, apesar da sua utilidade, não constitui uma representação adequada do agente humano. Por outro, destacar que a filosofia de Davidson — e o diálogo que suscita com outros autores — fornece ferramentas essenciais para repensar a racionalidade de forma mais rica e complexa. Enquanto a economia oferece modelos e previsões, a filosofia recorda-nos que qualquer modelo é uma simplificação que pode desconsiderar aquilo que torna a ação humana verdadeiramente inteligível.

Ao longo deste percurso tornou-se possível regressar às questões centrais da investigação: demonstrou-se a insuficiência do *Homo Economicus*, explorou-se a

articulação entre racionalidade formal e interpretativa, e analisaram-se os contributos de Davidson em diálogo com perspectivas contemporâneas. Em última análise, o *Homo Economicus* mantém valor como instrumento analítico, mas compreender a agência humana exige ir além da sua simplificação. A racionalidade humana resiste a definições unívocas porque é, em si mesma, uma prática interpretativa e social e, como tal, convida-nos a continuar a pensar e a dialogar entre disciplinas. É nesse espaço de diálogo — entre cálculo e interpretação, entre teoria económica e reflexão filosófica — que se torna possível compreender a ação humana na sua verdadeira complexidade.

Referências Bibliográficas

- Broome, J. (1999). *Ethics out of economics*. Cambridge University Press.
- Cassidy, J. (2009, 13 de dezembro). Postscript: Paul Samuelson. *The New Yorker*. <https://www.newyorker.com/news/john-cassidy/postscript-paul-samuelson>
- Couto, D. (2018). *Donald Davidson: subjetivo-objetivo. O retorno ao cogito*. Porto: Universidade do Porto, Faculdade de Letras, Instituto de Filosofia.
- Couto, D. (2019). (Re-) Interpretando "Thought & Talk": Donald Davidson acerca das Mentes Animais. *Sofia*, 81–107.
- Davidson, D. (1963). Actions, Reasons, and Causes. *The Journal of Philosophy*, 60, 685–700.
- Davidson, D. (1980). *Essays on actions and events*. Oxford University Press.
- Davidson, D. (2004). *Problems of rationality*. Oxford: Clarendon Press.
- Davidson, D. (2005). *Truth and predication*. Cambridge: The Belknap Press of Harvard University Press.
- Davidson, D., McKinsey, J. C. C., & Suppes, P. (1955). Outlines of a formal theory of value, I. *Philosophy of Science*, 22(2), 140–160.
- Davidson, D., & Suppes, P. (1956). A finitistic axiomatization of subjective probability and utility. *Econometrica*, 24(3), 264–275.
- Dennett, D. C. (1987). *The intentional stance*. MIT Press.
- Dennett, D. C. (1991). *Consciousness explained*. Little, Brown and Co.
- Dennett, D. C. (1996). *Kinds of minds: Toward an understanding of consciousness*. Basic Books.
- Dietrich, F., & List, C. (2016a). Mentalism versus behaviourism in economics: A philosophy-of-science perspective. *Economics and Philosophy*, 32(2), 249–281. <https://doi.org/10.1017/S0266267115000420>
- Dietrich, F., & List, C. (2016b). Rationality and collective intentionality. In M. Jankovic & K. Ludwig (Eds.), *The Routledge handbook of collective intentionality* (pp. 255–259). Routledge.

Dietrich, F., & List, C. (2013). Rationality and collective deliberation. *Philosophical Issues*, 23(1), 336–358.

Duarte, P. G. (2009). From analytic narratives to revealing experiments: The methodological pluralism of experimental economics. *Journal of Economic Methodology*, 16(4), 349–367. <https://doi.org/10.1080/13501780903320256>

Filho, W. J. (2005). Razão e interpretação: Donald Davidson e a concepção pós-ética da ação e da racionalidade. *Síntese: Revista de Filosofia*, 219–237.

Hands, D. W. (2010). Economics, psychology and the history of consumer choice theory. *Cambridge Journal of Economics*, 34(4), 633–648. <https://doi.org/10.1093/cje/bep061>

Hausman, D. M. (2012). *Preference, value, choice, and welfare* (Capítulos 1–3). Cambridge University Press.

Hicks, J. R., & Allen, R. G. D. (1934). A reconsideration of the theory of value. *Economica*, 1(1), 52–76. <https://doi.org/10.2307/2549258>

Jevons, W. S. (1970). *The theory of political economy* (Obra original publicada em 1871). Penguin Books.

Kahneman, D. (2011). *Thinking, fast and slow*. Farrar, Straus and Giroux.

Malpas, J. (Summer 2023 Edition). Donald Davidson. Obtido de *The Stanford Encyclopedia of Philosophy*: <https://plato.stanford.edu/archives/sum2023/entries/davidson/>

Marshall, A. (1920). *Principles of economics* (8.^a ed., Book I, Chs. I–II). London: Macmillan. (Obra original publicada em 1890)

Mas-Colell, A., Whinston, M. D., & Green, J. R. (1995). *Microeconomic theory* (pp. 3–20). Oxford University Press.

Miguens, S. (2001). *Uma teoria fisicalista do conteúdo e da consciência: D. Dennett e os debates da filosofia da mente*. Porto: s.n.

Miguens, S. (2006). *Why there can't be a science of rationality: D. Davidson and cognitive science*. Porto: Universidade do Porto.

Miguens, S. (2021, 15 de abril). Animal brains and the work of words: Daniel Dennett on natural language and the human mind. Springer, 1–9.

Mill, J. S. (1848). *Principles of political economy with some of their applications to social philosophy*. London: John W. Parker.

Mill, J. S. (1965). On the definition of political economy; and on the method of investigation proper to it. In J. M. Robson (Ed.), *The collected works of John Stuart Mill, Vol. IV: Essays on Economics and Society, Part I* (pp. 309–339). University of Toronto Press. (Obra original publicada em 1836)

Mill, J. S. (1967). *A system of logic, ratiocinative and inductive: Being a connected view of the principles of evidence and the methods of scientific investigation* (Vol. 2, Book VI). University of Toronto Press. (Obra original publicada em 1843)

Pareto, V. (1906). *Manuel d'économie politique* (2.^a ed.). Paris: Giard & Brière. [Consultado apenas o Livro I, caps. I–III]

Parreira, J. C. (2019). *The individual and the society – The characteristics of individual behaviour and how they should be considered on collective choice* [Dissertação de Mestrado, Faculdade de Economia da Universidade do Porto].

Pettit, P. (1991a). The concept of preference. In D. M. Hausman (Ed.), *The philosophy of economics: An anthology* (pp. 72–75). Cambridge University Press.

Pettit, P. D. (1991b). *Foundations of decision theory: Issues and advances*. Oxford: Basil Blackwell.

Pettit, P. (2001). *A Philosophy of Freedom*. Oxford University Press.

Quintas, A. C. (2018). *Do Homo Economicus ao Rational Economic Man: uma história do agente económico* [Dissertação de Mestrado, Faculdade de Economia da Universidade do Porto].

Richter, M. K. (1966). Revealed preference theory. *Econometrica*, 34(3), 635–645. <https://doi.org/10.2307/1910105>

Richter, M. K. (1971). Rational choice. In J. S. Chipman, L. Hurwicz, M. K. Richter, & H. F. Sonnenschein (Eds.), *Preferences, utility, and demand* (pp. 29–58). Harcourt Brace Jovanovich.

Ross, D. (2007). *Economic theory and cognitive science: Microexplanation*. MIT Press.

Samuelson, P. A. (1938). A note on the pure theory of consumer's behavior. *Economica*, 5(17), 61–71. <https://doi.org/10.2307/2548836>

Samuelson, P. A. (1948a). Consumption theory in terms of revealed preference. *Economica*, 15(60), 243–253. <https://doi.org/10.2307/2549561>

Samuelson, P. A. (1948b). *Economics: An introductory analysis*. New York: McGraw-Hill.

Tversky, A., & Kahneman, D. (1974). Judgment under uncertainty: Heuristics and biases. *Science*, 185(4157), 1124–1131. <https://doi.org/10.1126/science.185.4157.1124>

Tversky, A., & Kahneman, D. (1979). Prospect theory: An analysis of decision under risk. *Econometrica*, 47(2), 263–292. <https://doi.org/10.2307/1914185>

Van Gulick, R. (2022, Winter Edition). Consciousness. In E. N. Zalta (Ed.), *The Stanford Encyclopedia of Philosophy*. <https://plato.stanford.edu/archives/win2022/entries/consciousness/>

Varian, H. R. (2006). Revealed preference. In M. Szenberg, L. Ramrattan, & A. A. Gottesman (Eds.), *Samuelsonian economics and the twenty-first century* (pp. 99–115). Oxford University Press.

Walras, L. (1954). *Éléments d'économie politique pure* (W. Jaffé, Trans.; Obra original publicada em 1874). Richard D. Irwin.