

# Hayek e a Nova Sociologia Econômica

*Eduardo Angeli\**

---

## Resumo

O objetivo deste artigo é contribuir ao estudo do pensamento econômico e social de Hayek, focalizando em aspectos institucionais e cognitivos, em busca do estabelecimento de uma conexão entre a análise dos fenômenos sociais empreendida pelo austríaco e a Nova Sociologia Econômica. Para isso, o artigo busca esclarecer o que se entende por Nova Sociologia Econômica e qual a distinção entre esta abordagem e uma visão mais convencional da análise econômica. Também procura colocar em evidência pontos levantados por Hayek para entender como ele pensava que instituições e regras transmitidas pela cultura podem exercer importante influência sobre as pessoas. Por fim, o artigo considera a relação entre instituições e normas, para Hayek.

**Palavras-chave:** F. A. Hayek; Nova Sociologia Econômica; Instituições; Regras.

**JEL:** B53; B59; Z13.

---

## 1 Introdução

O objetivo geral deste artigo é contribuir ao estudo do pensamento econômico e social de Friedrich August von Hayek (1899-1992), focalizando em aspectos institucionais e cognitivos, em busca do estabelecimento de uma conexão entre a análise dos fenômenos sociais empreendida pelo austríaco e a chamada nova sociologia econômica (NSE), uma corrente de pensamento econômico que vem ganhando prestígio acadêmico nos últimos anos<sup>1</sup>.

Uma hipótese motivadora deste trabalho é a de que, ao contrário de uma influente visão a seu respeito, Hayek pode fornecer importantes insights para uma investigação de inspiração não-ortodoxa aos fenômenos econômicos e sociais. Isso vale em particular para a NSE, porque Hayek compartilha com esta vários pontos em comum tanto de crítica à economia neoclássica quanto da abordagem ao estudo dos fenômenos sócio-econômicos.

Assim, trata-se de buscar em Hayek uma contribuição aos pilares de uma abordagem que se proponha a compreender o comportamento humano a partir não de axiomas de ma-

---

\*Universidade Federal do Paraná - UFPR. e-mail: eduardoangeli@hotmail.com

<sup>1</sup>Swedberg (2004) expõe uma série de indicadores do crescimento do nível de institucionalização, participação e influência de estudiosos identificados com a NSE na academia norte-americana.

ximização ou racionalidade perfeita, nem do paradigma do equilíbrio geral. Ao contrário, é baseada na “economia do tempo e da ignorância” (O’Driscoll & Rizzo, 1996) que reside a contribuição fundamental de Hayek ao pensamento econômico e ao entendimento da ação humana num mundo não totalmente conhecido, onde existem incerteza a respeito do futuro e inevitáveis erros por parte dos agentes. Para Hayek as instituições possuem uma importante influência na maneira como os indivíduos interpretam a realidade que os rodeia, bem como no tipo de resposta que dão a esse ambiente. Isso o aproxima da sociologia econômica.

Depois desta seção inicial, a segunda seção deste artigo buscará esclarecer o que se entende por NSE e qual a distinção entre esta abordagem e uma visão mais convencional da análise econômica. Mostrar-se-á que a ascensão desta linha de pensamento acontece em reação ao movimento dominante na ciência econômica dos séculos XX e XXI, de tratar os mercados como mecanismos neutros de mera alocação de recursos escassos, entidades abstratas em que indivíduos atomizados e dotados de plena racionalidade agem sempre de modo egoísta buscando maximizar sua própria utilidade.

Em contraposição a essa tendência dominante no pensamento econômico, a NSE procura apreender o funcionamento das sociedades capitalistas em que pessoas são influenciadas por regras de comportamento transmitidas culturalmente, sujeitas que são a pressões sociais de toda ordem, donas de racionalidade apenas limitada e de sentimentos de confiança e solidariedade. Aqui, mercados não são simples mecanismos frios e automáticos, mas construções sociais, ordens que emergem a partir do relacionamento social entre pessoas concretas (não autômatos anônimos e abstratos), expressões da própria sociedade que não se organiza através de um comando central (Abramovay, 2007a).

Na visão de Boettke (1998), o crescimento do interesse na intersecção entre sociologia e economia a partir da década de 1980 pode ser mais bem compreendido se tivermos em mente a mútua insatisfação de economistas e sociólogos com a maneira de abordar e compreender fenômenos sociais adotada pelo outro grupo. Segundo ele, a crítica dos economistas aos sociólogos se dirige à falta de rigor destes últimos, ao tratarem intrincadas questões sociais com pouca preocupação metodológica. Por outro lado, os sociólogos enxergam uma grande pobreza na maneira como economistas usualmente abordam a dimensão social na análise da ação humana, quando estes ignoram a influência que a história e o ambiente institucional exercem nas preferências e decisões individuais. A proposta de Boettke (1998) é que a reconciliação entre economia e sociologia deve necessariamente passar pelo projeto de pesquisa identificado com a Escola Austríaca, da qual Hayek é um dos principais expoentes. É nesse sentido que o presente trabalho pretende apresentar alguma contribuição, sem contudo negar o valor de outras abordagens heterodoxas em economia para essa reconciliação, da qual ambas disciplinas podem se beneficiar.

Tentativas de construção de pontes entre a sociologia econômica e a obra de Hayek (ou, de forma mais geral, a escola Austríaca) têm sido já feitas, ainda que de forma tímida, na literatura mais recente.

O próprio Boettke (1998), por exemplo, busca explicitar a relação de mútua influência entre Weber, um dos fundadores da sociologia econômica, e os Austríacos até o começo do século XX. Para ele, Weber herdou dos trabalhos de Carl Menger a distinção entre os níveis de análise (teoria pura, teoria aplicada e história econômica) e o entendimento das ciências sociais como voltadas ao estudo do surgimento e da evolução das instituições sociais. Por outro lado, o projeto weberiano de construção de uma ciência social unificada e de caráter interpretativo da ação humana foi levado adiante por Mises e sua proposta da praxeologia, a ciência da ação humana. Contudo, ainda segundo Boettke (1998), a sociologia e a economia não seguiram, em seus desenvolvimentos, essas relações por três motivos principais: em primeiro lugar, o debate Schutz-Parsons, que, com a vitória do último, teria desviado a sociologia do rumo individualista-subjetivista; em segundo lugar, a tendência antiliberal e anti-individualista dominante na sociologia, especialmente devido à influência de Emile Durkheim, criando uma espécie de rejeição *ex ante* aos trabalhos de Mises; por fim, os seguidores da tradição Austríaca não captaram a praxeologia como uma proposta de entendimento abrangente da ação humana e da sociedade, tratando-a como uma mera ferramenta metodológica.

Liljenberg (2004) também procura estabelecer conexões entre os Austríacos e a sociologia econômica. Sua ênfase, contudo, recai sobre a existência de aspectos relacionais ou obrigações a permear a participação dos indivíduos no processo de mercado, algo sobretudo enfatizado pelo ramo da NSE encabeçado por autores como Granovetter. Em particular, sua visão é que a contribuição de Granovetter pode ser importante para o enriquecimento da teoria do empresário dos Austríacos, identificada especialmente com Israel Kirzner, e a abordagem institucional (evolucionária) desta escola.

Buscando-se complementar os esforços de Boettke (1998) e de Liljenberg (2004), neste artigo receberá maior atenção o ramo da NSE mais voltado aos aspectos cognitivos e institucionais, buscando explicar a ação e coordenação dos participantes dos mercados que possuem conhecimento falível, capacidades mentais e computacionais limitadas e mergulhados em culturas que moldam seu caráter e visão de mundo.

A terceira, a quarta e a quinta seções do artigo procurarão colocar em evidência pontos levantados por Hayek em três de suas principais obras: o artigo “The Use of Knowledge in Society”, o tratado “The Constitution of Liberty” e o capítulo “Notes on the Evolution of Systems of Rules of Conduct”. É sabido que o austríaco Friedrich August von Hayek, prêmio Nobel de Economia em 1974, estudou e contribuiu para o progresso de uma vasta gama de campos do conhecimento humano, da psicologia ao direito, passando pela ética, epistemologia e, claro, economia. Ao todo, Hayek publicou aproximadamente 30 livros e 250 artigos<sup>2</sup>. A extensão e a multidisciplinaridade de sua obra, ao mesmo tempo em que tornam fascinante e desafiadora a missão de estudar seu pensamento, obrigam o investigador a delimitar, às vezes mais do que seria desejado, o escopo dos campos e obras que são objetos de análise. Por isso, os trabalhos de Hayek estudados neste artigo são posteriores

---

<sup>2</sup>Boettke (2000) fornece a lista completa dos trabalhos publicados de Hayek.

a 1937, a partir de quando os temas aqui tratados aparecem de forma mais explícita na obra do austríaco (independente de estarem presentes em algum grau, ou não, nos escritos anteriores). Os trabalhos selecionados aqui podem corroborar a hipótese de que Hayek pode ser tido como um predecessor e seminal autor das questões que preocupam os estudiosos da nova economia institucional, em particular aqueles mais voltados às limitações cognitivas e à influência da cultura sobre o comportamento econômico dos participantes do processo de mercado. Nossa maior preocupação será mostrar as formas como Hayek pensava que as instituições e regras transmitidas pela cultura exercem importante influência sobre as pessoas, submetidas que estão à complexidade do mundo e à incerteza radical (ou fundamental).

Por fim, a sexta seção considerará a relação entre instituições e normas, para Hayek, através do estudo de duas de suas principais obras: novamente “The Constitution of Liberty”, além do primeiro volume da trilogia “Law, Legislation and Liberty”. Para discutir isso, serão utilizados o conceito de norma de decisão introduzido por Dequech (2009) e a distinção estabelecida então entre esse tipo de norma e as normas sociais.

## 2 A Nova Sociologia Econômica

A sociologia econômica é o campo do conhecimento voltado ao estudo tanto dos fenômenos econômicos, quanto das maneiras através das quais tais fenômenos influenciam e são influenciados pela interação entre os indivíduos nas demais esferas da vida social. Alternativamente, pode-se defini-la como a disciplina que procura entender os fenômenos econômicos como intrinsecamente sociais, no sentido de que são também manifestações da sociabilidade humana através de estruturas compartilhadas (Swedberg, 2004)<sup>3</sup>.

A NSE passa a ganhar força em meados da década de 1980 como uma espécie de reação à crise de confiança pela qual passava a economia neoclássica (Zukin & DiMaggio, 1990)<sup>4</sup>. A crise da economia neoclássica se dá, especialmente, pela rejeição de suas hipóteses irrealistas, de seu desprendimento do mundo real e, vale dizer, do próprio método que lhe dá fundamento. No bojo dessa insatisfação é que a (nova) sociologia econômica se vê revigorada, especialmente ao questionar as hipóteses de egoísmo como ação racional por parte dos agentes e a noção de que eles dispõem de capacidades mentais e computacionais ilimitadas e de todas as informações relevantes para a tomada de decisão que maximize seu bem-estar ou seu lucro.

---

<sup>3</sup>É patente o débito desta tradição para com a obra de Max Weber. Contudo, Swedberg (2004) esclarece que no período correspondente ao ressurgimento da sociologia econômica (especialmente os EUA da década de 1980), os trabalhos de Weber não eram difundidos ou conhecidos o suficiente para que pudessem ser tidos como uma alternativa importante para uma nova abordagem econômica-sociológica.

<sup>4</sup>Na visão de Zukin e DiMaggio (1990), crise quase que generalizada nas mais diversas áreas do paradigma neoclássico dominante na disciplina: do conceito de racionalidade individual na microeconomia, passando pela teoria da firma, por modelos de racionalidade coletiva e controle e chegando à macroeconomia tanto monetarista quanto keynesiana.

Um conceito central à NSE é o de enraizamento (“embeddedness”<sup>5</sup>) da ação humana. Karl Polanyi (2000) foi o primeiro pensador a lidar com tal categoria para o entendimento da atividade econômica das sociedades. Para ele, não se pode estender o conceito de racionalidade econômica típica das (ou, pelo menos, a que tendem as) sociedades industriais a todas as épocas e todos os lugares da história do homem. Sua ênfase recai sobre a solidariedade, a simpatia, a reciprocidade, os nexos familiares e patrícios, a lealdade, como importantes fatores a determinar as formas de produção e troca (ainda que na sociedade capitalista o mercado busque se afirmar como instância superior a todas as outras a coordenar os diversos indivíduos supostamente racionais, egoístas e maximizadores). Ou seja, a ação econômica só pode ser compreendida se se tiver em mente que ela acontece em meio a outras esferas da vida social, e não como um campo à parte que a tudo subordina, seja pela lógica do indivíduo do mundo neoclássico, seja pela lógica do capital (valor que se valoriza, que não reconhece limites que não os seus próprios em sua dinâmica contraditória de valorização – vale dizer, limites que não são impostos nem pela natureza/terra, como em Ricardo, nem pelo trabalho)<sup>6</sup>.

Segundo Abramovay (2004), a especificidade da contribuição polanyiana herdada pela NSE, em relação às de Marx e Weber, localiza-se justamente no destaque dado ao caráter não-anônimo e menos ainda automático ou impessoal do mercado, mas sim tratá-lo como uma construção social imersa numa espécie de teia de relações e estruturas sociais de toda espécie. Aqui, as trocas não são impessoais, e o comportamento econômico de forma alguma é mecânico ou “frio”; antes, é a opacidade do mercado, incapaz que é de servir como único mecanismo no processo de transmissão de informações, tomada de decisão e alocação de recursos numa economia, que deixa transparecer que os indivíduos, na realidade, agem imersos em estruturas sociais ao mesmo tempo por eles construídas e que, em certa medida, a eles se impõem. Não são o mercado e o mecanismo de preços os únicos fatores levados em conta na tomada de decisão por parte dos agentes<sup>7</sup>. Nas palavras de Abramovay, ao comentar a conexão entre Karl Polanyi e a NSE,

"O caráter formalmente impessoal dos mercados – tão justamente ressaltado pelos mais importantes clássicos das ciências sociais – não impede que eles sejam construídos, na verdade, por formas concretas de coordenação cujo estudo empírico é o objeto principal da NSE (Abramovay, 2004, p. 55)."

<sup>5</sup>A tradução do termo “embeddedness”, consagrado na literatura, não é trivial. Aqui se utiliza a palavra “enraizamento”, seguindo a versão em português de Swedberg (2004). “Imersão” talvez seja outra tradução possível.

<sup>6</sup>Granovetter, possivelmente o primeiro a utilizar o conceito de enraizamento na linha da NSE, reconhece a importância da contribuição de Polanyi, mas a julga um pouco exagerada. Para ele, o comportamento econômico egoísta e racional tem um papel maior que o atribuído por Polanyi mesmo nas sociedades não capitalistas (cf. Zukin e DiMaggio, 1990, p. 15).

<sup>7</sup>“[O] mercado é opaco e não funciona como mecanismo automático. Para que possa operar, são necessários dispositivos que auxiliem os indivíduos na formação de seus julgamentos” (Abramovay, 2007b).

Zukin e DiMaggio (1990) propõem a divisão do conceito de enraizamento em quatro tipos, cada qual enfatizado por uma parte da corrente literatura em sociologia econômica<sup>8</sup>.

Em primeiro lugar, o enraizamento cognitivo, que se refere às limitadas capacidades mentais e computacionais dos participantes do mercado, gerando regularidades na forma de percepção, interpretação e reação da realidade que os rodeia. Este tipo de enraizamento se relaciona à psicologia cognitiva e à economia comportamental, áreas que têm dado contribuições para o entendimento do comportamento humano num ambiente de incerteza, complexidade e informação imperfeita. Nas palavras de Zukin e DiMaggio (1990, p. 16), “[t]he notion of cognitive embeddedness is useful in calling attention to the limited ability of both human and corporate actors to employ the (...) rationality required by neoclassical approaches”<sup>9</sup>.

Em segundo lugar, o **enraizamento cultural** diz respeito às formas de racionalização e interpretação vivenciadas pelos indivíduos, formas essas que são socialmente compartilhadas ou influenciadas pela estrutura social à qual estes pertencem. A cultura fornece as regras morais, os padrões éticos e estéticos, as normas de comportamento, fatores que indubitavelmente possuem forte influência no comportamento econômico dos membros de qualquer grupo social. Por isso, Zukin e DiMaggio (1990, p. 17) bem colocam que “culture has a dual effect on economic institutions. On the one hand, it constitutes the structures in which economic self-interest is played out; on the other, it constrains the free play of market forces”.

Em terceiro lugar, o **enraizamento estrutural**, identificado com a contribuição de Granovetter à sociologia econômica ao destacar o papel das redes de relações pessoais exercendo importante influência no comportamento dos indivíduos, em oposição ao anonimato do mercado proposto pela economia neoclássica. Granovetter chama de argumento do enraizamento “the argument that the behavior and institutions (...) are so constrained by ongoing social relations that to construe them as independent is a grievous misunderstanding” (Granovetter, 1985, p. 482). Refinando sua proposta, ele afirma:

"A fruitful analysis of human behavior action requires us to avoid the atomization implicit in the theoretical extremes of under- and oversocialized conceptions. Actors do not behave or decide as atoms outside a social context, nor do they adhere slavishly to a script written for them by the particular

---

<sup>8</sup>Abramovay (2004), por seu turno, faz a distinção de duas vertentes dentro da NSE adequada aos propósitos de seu artigo: uma enfatizando a idéia de “mercados de produção”, geralmente associada ao trabalho de Harrison White, em que se destaca o caráter local, concreto, mimético e permeado pelas relações sociais da concorrência entre as firmas; outra dando papel central à cultura na formação das instituições e sua marcante influência no comportamento dos atores econômicos.

<sup>9</sup>Dequech (2003) chega a falar em uma “virada cognitiva” na sociologia e na economia nas últimas décadas. Isso se traduz na maior preocupação com as questões envolvendo a incapacidade dos indivíduos lidarem de forma satisfatória com a realidade que os rodeia, marcada pela complexidade e pela incerteza fundamental. Por isso, constitui-se num desafio à ortodoxia neoclássica, centrada que é na teoria da escolha racional.

intersection of social categories that they happen to occupy. Their attempts at purposive action are instead embedded in concrete, ongoing systems of social relations (Granovetter, 1985, p. 487)."

Por fim, temos o enraizamento político, com o que se pretende destacar a assimetria de poder entre os diversos atores econômicos e grupos sociais, e como esta constatação influencia a compreensão da ação econômica, como, por exemplo, através do arcabouço legal, da participação do Estado na resolução de controvérsias entre grupos rivais, etc. Segundo Zukin e DiMaggio (1990, p. 20), “[b]y ‘political embeddedness’ we refer to the manner in which economic institutions and decisions are shaped by a struggle for power that involves economic actors and nonmarket institutions, particularly the state and social classes”.

A maior parte da literatura da NSE está relacionada aos dois últimos tipos de enraizamento, enfatizando temas como a existência de redes sociais, a ponto de esta proposta por vezes se confundir com a própria noção de enraizamento. Contudo, alguns teóricos desse campo do conhecimento acreditam que o enraizamento cultural e o enraizamento cognitivo podem também oferecer importantes ferramentas para a análise dos fenômenos sócio-econômicos. Esta será a perspectiva adotada neste trabalho.

Dequech (2002, 2006) propõe uma classificação referente a várias formas pelas quais as instituições influenciam o comportamento individual, que aquele autor chama de seus **papéis restritivo, cognitivo e motivacional**. No primeiro caso, tão mais destacado na literatura quanto mais próxima da economia neoclássica é a abordagem adotada, as instituições funcionam como restrições (analogamente à restrição orçamentária e à função de produção). O papel cognitivo é subdividido em três: o papel informacional, pelo qual as instituições fornecem a um indivíduo informações sobre o provável comportamento de outras pessoas ou agentes coletivos; o papel cognitivo prático, correspondente à incorporação, pelas instituições, de conhecimento tácito ou prático, transmitido, por exemplo, via imitação; e o papel cognitivo fundamental, através do qual as instituições influenciam a própria maneira como as pessoas selecionam, organizam e interpretam informações. Finalmente, as instituições têm um papel motivacional no sentido de que influenciam os objetivos (fins) que as pessoas perseguem ou obrigações que elas se atribuem.

De fato, estas três maneiras de influência das instituições foram destacadas por Hayek ao longo de sua obra. Contudo, por limitação de espaço, aqui procuraremos destacar os elementos das obras do austríaco que realcem os papéis cognitivos, e especialmente o papel cognitivo prático e o papel cognitivo informacional.

### 3 The Use of Knowledge in Society

Em seu clássico artigo “The use of knowledge in society” (1945), Hayek mostra que o verdadeiro problema econômico com que a sociedade deve lidar é a melhor utilização e

comunicação do conhecimento<sup>10</sup> disperso entre os seus diversos membros, e que não está concentrado em sua totalidade para nenhuma pessoa<sup>11</sup>.

As mudanças nas condições de demanda ou de produção precisam ser comunicadas aos participantes do mercado de forma que eles possam aumentar ou diminuir a produção ou a utilização de determinado produto. De que maneira essa informação é transmitida a milhões de pessoas que atuam de forma “independente”, sem um comando central? Segundo Boettke (1989), foi a busca por descobrir qual o ambiente institucional que mais facilita tal transmissão para a coordenação dos planos dos diversos agentes que serviu de norte à maior parte das obras de Hayek.

Hayek argumenta neste artigo de 1945 que o sistema de preços é o mecanismo de comunicação pelo qual essas informações são repassadas e espalhadas para os participantes do mercado interessados em determinada mercadoria<sup>12</sup>. A grande “maravilha” do sistema de preços é que ele consegue repassar as informações que de fato são relevantes e de forma simples, sem grande custo para o agente. Poucas pessoas precisam saber o que causou uma mudança nas condições particulares de determinada mercadoria, mas todos os interessados nela recebem o sinal, via mudanças nos preços, de qual deve ser a postura diante dessa mudança, ainda que não venham a saber, na realidade, o que aconteceu. Boettke (2002) afirma que a maior contribuição de Hayek para o entendimento do sistema de preços é justamente o fato de ele beneficiar as pessoas sem que elas tenham consciência de seu funcionamento.

"The marvel is that in a case like that of a scarcity of one raw material, without an order being issued, without more than perhaps a handful of people knowing the cause, tens of thousands of people (...) are made to use the material or its products more sparingly; i.e., they move in the right direction (Hayek, 1945, p. 527)."

Como bem coloca Karen Vaughn ao comentar este texto de Hayek, “[c]hanging prices

---

<sup>10</sup>É preciso que fique claro que para Hayek, conhecimento não é meramente o acúmulo de informações pré-existentes, que podem ser classificadas pela sua qualidade ex-ante e apresentam um certo custo. Antes, o conhecimento de que Hayek trata é conjectural, falível, tácito e criado e descoberto pela participação dos agentes no processo de mercado. Barbieri (2006) procura fazer a crítica da visão de que Hayek foi um predecessor da contemporânea Economia da Informação.

<sup>11</sup>Em texto posterior, Hayek coloca: “[t]he sum of the knowledge of all the individuals exists nowhere as an integrated whole. The great problem is how we can all profit from this knowledge, which exists only dispersed as the separate, partial, and sometimes conflicting beliefs of all men” (Hayek, 1960, p. 25). A respeito do artigo de Hayek de 1945, Horwitz escreve: “[f]or Hayek, the problem of social and economic order is a problem of communication, and the human condition is one of partial, fragmentary, and often incorrect knowledge. We need ways of communicating that allow us to learn from each other and through such learning processes to discover progressively better ways of doing things” (Horwitz, 2001, p. 87).

<sup>12</sup>“It is always a question of the relative importance of the particular things with which he is concerned, and the causes which alter their relative importance are of no interest to him beyond the effect on those concrete things of his own environment” (Hayek, 1945, p. 525).

are a way of linking dispersed knowledge (knowledge of time and place) together in an economical way” (Vaughn, 1999, p. 134).

Em “The use of knowledge in society” Hayek trata explicitamente o sistema de preços como uma instituição de origem espontânea como a linguagem, por exemplo: “[t]he price system is just one of those formations which man has learned to use (...) after he had stumbled upon it without understanding it” (Hayek, 1945, p. 528).

Vemos que Hayek parece comparar o sistema de preços, a organização em mercado, a sistemas de regras de comportamento herdadas culturalmente, que não (ou não necessariamente) são plenamente compreendidas para que possam ser utilizadas: “[w]e make constant use of formulas, symbols and rules whose meaning we do not understand and through the use of which we avail ourselves of the assistance of knowledge which individually we do not possess” (Hayek, 1945, p. 528, grifo nosso).

Já em 1945, para Hayek o sistema de preços e outras instituições funcionam como sistemas de regras de comportamento a guiar a ação dos indivíduos, ainda que de forma não plenamente compreendida. Isso é importante na refutação da crítica que alguns seguidores do “racionalismo construtivista”<sup>13</sup> fazem ao liberalismo como um sistema irracional de organização econômica. Tanto é assim que Hayek utiliza este argumento neste artigo, onde aparentemente a discussão se dá com Oskar Lange e outros defensores do planejamento econômico central.

A hipótese de Hayek é que mesmo que uma instituição, como o sistema de preços, não seja plenamente compreendida pela razão humana, ou mesmo que ela não seja fruto da vontade deliberada do homem, ela pode ser preferível e mais “eficiente” que outra que se proponha à mesma tarefa, mas não tenha origem espontânea e seja plenamente compreendida em suas funções e desígnios, e cuja adesão seja feita de forma consciente ou deliberada: “[c]ivilization advances by extending the number of important operations which we can perform without thinking about them” (Hayek, 1945, p. 528).

O sistema de preços desempenha neste artigo de Hayek um importante papel cognitivo e, mais especificamente, informativo. Por isso mesmo, ele ajuda a promover a coordenação entre os diversos agentes e, assim, a promover aquilo que Hayek chama de ordem<sup>14</sup>. Vernon Smith comenta que “[o]ne of the most significant features he [Hayek] recognized was that the pricing system was an information system; that prices served to coordinate people’s choices over vast distances, people who do not know each other” (Smith, 2005,

<sup>13</sup>“Rationalism in this sense is the doctrine which assumes that all institutions which benefit humanity have in the past and ought in the future to be invented in clear awareness of the desirable effects that they produce; that they are to be approved and respected only to the extent that we can show that the particular effects they will produce in any given situation are preferable to the effects another arrangement would produce; that we have in our power so to shape our institutions that of all possible sets of results that which we prefer to all others will be realized” (Hayek, 1965, p. 85).

<sup>14</sup>Comentando este texto de Hayek, Horwitz coloca que “the price system enables us to generate order spontaneously by providing us with an institutional process for overcoming the unavoidable dispersion, context specificity, and tacitness of our knowledge” (Horwitz, 2001, p. 88).

p. 137).

Nesse último sentido, o sistema de preços (o mecanismo de mercado num sentido estrito) desempenha um papel superficialmente semelhante ao que lhe é atribuído na teoria do equilíbrio geral. No entanto, há a esse respeito três diferenças cruciais entre Hayek e os teóricos do equilíbrio geral, contra vários dos quais, a propósito, Hayek se coloca neste texto de 1945.

Em primeiro lugar, Hayek trabalha com um conceito de incerteza procedimental, relacionado a uma quantidade enorme de informações dispersas, não quantificáveis e não tratáveis por um só indivíduo, e um conceito de conhecimento tácito, não facilmente transmissível de um agente a outro.

Em segundo lugar, para Hayek o problema central do sistema econômico organizado segundo os princípios de mercado não é meramente alocativo, tampouco de geração de incentivos para que os indivíduos dêem a máxima contribuição ao produto total do grupo social, mas sim, como destaca Pondé (2012), de existência de uma plataforma institucional adequada que indique aos participantes do mercado a direção que suas ações devem tomar.

Em terceiro lugar, como nota Vaughn (1999), já em 1945 o sistema de preços é entendido como parte de uma classe mais ampla do que se pode chamar de instituições. Hayek ao final deste artigo já anuncia um ponto a ser desenvolvido detalhada e enfaticamente em trabalhos posteriores: outras instituições além do sistema de preços também têm uma importante função cognitiva, influenciando o comportamento de cada indivíduo e ajudando na coordenação entre os diversos agentes.

A esse respeito, Runde (1997) defende que instituições e regras de comportamento não diretamente ligadas ao sistema de preços exercem papel importante e complementar ao sistema de preços na coordenação dos diversos membros da sociedade e na aquisição e transmissão de conhecimento. Em suas palavras: “rules of conduct should be regarded as complementary to rather than a substitute for Hayek price signals” (Runde, 1997, p. 179)<sup>15</sup>.

---

<sup>15</sup>Runde, ao enfatizar o papel complementar que o sistema de regras tem em relação ao sistema de preços, contesta a posição de Fleetwood (e.g. 1995, 1997) de que o sistema de regras de comportamento atua como substituidor do sistema de preços quando este não opera adequadamente ao transmitir corretamente informações e conhecimento aos agentes (“Rules (...) step in and facilitate the discovery, communication and storage of knowledge in situations when the telecom system cannot”, Fleetwood, 1995, p. 131). Vaughn também é crítica da posição de Fleetwood, que não vê a complementaridade entre sistemas de preços e de regras: “Hayek’s praise of the price system has also suggested to some that he regarded the price system alone is sufficient for communicating relevant information (...). However, to interpret Hayek as arguing that prices are the only source of information for bringing about the coordination of plans must de-emphasize (as Fleetwood does) both the context of the argument and several crucial qualifying statements included toward the end of the article” (Vaughn, 1999, p. 134).

## 4 The Constitution of Liberty

No livro “The Constitution of Liberty”, o tratamento de Hayek às instituições como práticas e condutas possivelmente implícitas também transparece. De forma semelhante e complementar a seu artigo de 1945, nesta obra Hayek trata das instituições como parte integrante e fundamental da análise do processo de mercado. Segundo Caldwell, “[i]n *The Constitution of Liberty*, Hayek describes the complex set of institutions and beliefs that promote the discovery, transmission, and use of knowledge, those that allow individuals the best chance to make use of their own local knowledge in the pursuit of their goals” (Caldwell, 2004, p. 290).

As instituições aparecem neste livro como parte deste processo e tendo um importante papel cognitivo, por incorporar conhecimento:

[C]ivilization was the accumulated hard-earned result of trial and error; (...) it was the sum of experience, in part handed from generation to generation as explicit knowledge, but to a larger extent embodied in tools and institutions which had proved themselves superior – institutions which we might discover by analysis but which will also serve men’s ends without men’s understanding them. (...) [T]he evolutionary view is based on the insight that the result of experimentation of many generations may embody more experience than any one man possesses’ (Hayek, 1960, p. 60, 62).

As referências de Hayek (1960) a conhecimento explícito, de um lado, e a conhecimento incorporado e a habilidades (skills), de outro, indicam a importância de separar tipos diferentes de conhecimento. Andrade (2004), em sua discussão sobre Hayek, retoma a distinção feita por Gilbert Ryle e Michael Polanyi e destacada pelo autor austríaco, entre o conhecimento do tipo “knowing how” e aquele “knowing that”. Segundo Andrade, o primeiro conceito se refere à capacidade humana de executar certas tarefas de forma possivelmente rotineira, ao lado prático da realização de determinadas atividades segundo a adesão (possivelmente inconsciente) a regras de comportamento: “[t]he category ‘knowing how’ involves the practical execution of tasks, the process of doing something, the exercise of a skill, the capacity to perform an activity” (Andrade, 2004, p. 132). Já o conceito de “knowing that” diz respeito à capacidade humana de agir de forma deliberada e racionalizar a respeito desta ação, verbalizando-a e teorizando a respeito dela: “[t]he category ‘knowing that’ consists of the thought of what is being involved in ‘doing something’, the process by which we are capable of theorising about a performance. It relates to acquiring information for explanation, for conscious formulation” (Andrade, 2004, p. 132).

O que Hayek destacou foi o lado “knowing how” da ação humana. Isso vale em especial para sua discussão de regras de conduta. “[F]or Hayek there is a form of knowledge with a positive role. The idea of ‘tacit knowledge’ comes to the fore (...). This type of

knowledge (how) is practical and specific; essentially, it is knowledge of social rules of conduct” (Andrade, 2004, p. 145). A adesão a regras evita que o ser humano reflita a cada instante sobre a causa de fazer algo de tal maneira, ou mesmo de procurar formular e teorizar a respeito de seus atos, mas o impulsiona a atuar, inconscientemente, de uma maneira selecionada segundo um processo evolucionário. Andrade coloca que “[r]ules (and other types of socio-economic structures that govern human behaviour) avoid the necessity of knowing ‘that’” (Andrade, 2004, p. 134).

Hayek destaca o caráter inconsciente das convenções de comportamento social, que são seguidas sem que haja uma coerção externa<sup>16</sup>. Para ele, tais convenções são como que internalizadas pelos indivíduos, não requerendo uma pressão externa. Segundo Hayek, a coerção externa para que exista conformidade ao comportamento convencional em geral pode ser evitada por haver a adesão voluntária dos indivíduos<sup>17</sup>. Embora se possa pensar que, a rigor, a conformidade voluntária é possível seja graças à internalização e socialização, seja pelo interesse próprio, é a internalização que Hayek tem em mente ao falar aí da adesão voluntária. Hayek, citando Edmund Burke, dá a entender que a adesão ao comportamento moral convencional é criada pela “disposição” das pessoas de agir de determinada maneira: “[m]en are qualified for civil liberty, in exact proportion to their disposition to put moral chains upon their appetites” (Burke, apud Hayek, 1960, p. 435-36, n.36). Hayek refere-se também a um senso de moralidade (idem, ibidem):

"It is indeed a truth, which all the great apostles of freedom outside the rationalistic school have never tired of emphasizing, that freedom has never worked without deeply ingrained moral beliefs and that coercion can be reduced to a minimum only where individuals can be expected as a rule to conform voluntarily to certain principles (Hayek, 1960, p. 62)."

Tais padrões de comportamento não necessariamente são “racionais”, no sentido de que não são seguidos após cálculos utilitaristas de ganhos ou perdas advindos da adesão a tais regras, tanto pelo comportamento originado pela regra quanto pelas conseqüências, diante da sociedade, da (não) adesão às regras. As pessoas os seguem, em geral, simplesmente porque, por hábito, sempre fizeram isso: “though we do not know their significance and may not even be consciously aware of their existence” (Hayek, 1960, p. 62)<sup>18</sup>. Tanto que Hayek os classifica como hábitos e tradições firmemente estabelecidos:

<sup>16</sup>Bruce Caldwell escreve a respeito desta obra de Hayek: “[r]ules in the form of habits and norms were the beginning of our laws, and we acted in accordance with them long before we were conscious of them” (Caldwell, 2004, p. 292).

<sup>17</sup>“Coercion, then, may sometimes be avoidable only because a high degree of voluntary conformity exists” (Hayek, 1960, p. 62).

<sup>18</sup>Em texto posterior, Hayek afirma: “every man growing up in a given culture will find in himself rules, or may discover that he acts in accordance with rules – and will similarly recognize the actions of others as conforming to various rules” (Hayek, 1973, p. 19).

"[M]ost of the time, members of our civilization conform to unconscious patterns of conduct, show a regularity in their actions that is not the result of commands or coercion, often not even of any conscious adherence to known rules, but of firmly established habits and traditions (Hayek, 1960, p. 62)."

Assim, as convenções são padrões recorrentes de comportamento socialmente compartilhados, que não necessariamente requerem algum tipo de pressão externa para serem seguidos, mas já estão, em muitos casos, internalizados pelas pessoas, que sequer percebem sua existência ou a influência que tais convenções exercem sobre si<sup>19</sup>:

"The general observance of these conventions [‘firmly and established habits and traditions’] is a necessary condition of the orderliness of the world in which we live, of our being able to find our way in it, though we do not know their significance and may not even be consciously aware of their existence (Hayek, 1960, p. 62)."

Apesar disso, Hayek não deixa de destacar que há, sim, uma espécie de coerção latente na sociedade contra as possíveis quebras das regras morais, e que as pessoas levam em consideração as possíveis retaliações sociais quando avaliam se é vantajoso quebrar as regras. Quando afirma que as regras morais são internalizadas pelos agentes, Hayek não descarta a possibilidade de que elas sejam quebradas, e daí a necessidade de que haja coerção externa como fator de desestímulo ao comportamento que viole tal sistema de regras.

Se a coerção externa e a internalização contribuem para o cumprimento e a estabilidade das regras morais e do comportamento convencional, o interesse próprio tem um papel crucial em sua violação<sup>20</sup>. Os indivíduos transgridem o sistema de regras e comportamentos vigente se acreditarem que o benefício advindo do novo comportamento será maior que a perda de bem-estar causada por atrair a antipatia dos outros membros do grupo<sup>21</sup>. Hayek parece levar em conta aí o tipo de coerção “informal”, não aquela que vem com penas impostas pela lei, mas pela reação adversa dos pares daquele que quebra as regras, pelo ódio que atrai contra si. Além disso, essa ruptura pode ser benéfica:

"[I]t is, in fact, often desirable that rules should be observed only in most instances and that the individual should be able to transgress them when it

<sup>19</sup>“Hayek, again like Hume, is just recognizing that effective rules are written on the hearts and minds of men before they are ever written on parchment, and to the extent that they are no longer accepted in the hearts and minds, all the statements on parchment will prove ineffective in governing the behavior of men in relation to others” (Boettke, 2000, p. xxix).

<sup>20</sup>E, logo, para a abordagem hayekiana evolucionária de mudança institucional.

<sup>21</sup>A respeito deste ponto em Hayek, Andrade (1998) coloca que “rules can penalise if non-conventional behavior is attempted and it is not successful. Fear of punishment engenders conventionality in behavior. But hope of achievement may induce unconventionality. Economic systems are in many respects guided by the resulting balance of these antithetic forces” (Andrade, 1998, p. 129, n. 6).

seems to him worthwhile to incur the odium which this will cause. (...) [There exist] rules which, though (...) observed by the majority, can be broken by individuals who feel that they have strong enough reasons to brave the censure of their fellows (Hayek, 1960, p. 62-63)."

Em *The Constitution of Liberty* instituições outras além do sistema de preços e o papel cognitivo dessas outras instituições aparecem com muito mais clareza e ênfase que nos artigos anteriores de Hayek, em particular o de 1945. O mesmo vale para a contribuição das instituições em geral para a coordenação entre os agentes. Em *The Constitution of Liberty* a idéia de coordenação já aparece expressa em termos de ordem. Hayek destaca aí em particular o que ele chama (pela primeira vez, segundo Caldwell, 2004, p. 294) de "ordem espontânea". Essa idéia receberia destaque e novos desenvolvimentos em suas obras posteriores.

## 5 Notes on the Evolution of Systems of Rules of Conduct

Em suas "Notes on the Evolution of Systems of Rules of Conduct" (1967a), publicadas na coletânea *Studies in Philosophy, Politics and Economics*, Hayek procura esclarecer as influências e limites que regras de comportamento socialmente compartilhadas exercem sobre a ação individual.

Aqui, regra é a forma pela qual uma determinada regularidade no comportamento individual, seja ela deliberada e voluntária ou não, pode ser descrita<sup>22</sup>. Um conjunto de regras de comportamento socialmente compartilhado pode fazer emergir aquilo que ele chama de "ordem de ações", uma espécie de estrutura social formada por indivíduos que agem de forma minimamente coerente e semelhante diante de determinadas situações.

Hayek faz a distinção entre dois processos relativos às regras de comportamento individual, a saber, a transmissão e a seleção. Segundo ele (1967a), a transmissão de regras de conduta, sejam elas genéticas, sejam culturais, se dá de indivíduo para indivíduo, ao passo que a seleção das regras se dá conforme elas proporcionem melhor ou pior adaptação ao grupo que as adota diante do ambiente em que esteja inserido, comparativamente aos grupos rivais<sup>23</sup>; mais do que isso, o processo de seleção atua sobre um conjunto ou sistema de regras, e não sobre uma ou outra determinada regra isoladamente. Sem dúvida, isto traz dificuldade ao cientista social quando este busca uma explicação ou justificativa sobre a razão de determinada regra ter sobrevivido ao processo evolucionário, uma vez

<sup>22</sup>Para Hayek, uma regra de comportamento não determina por si só a ação individual; antes, às regras de conduta cabe oferecer limites à ação que seja estimulada por causas outras que não a própria regra.

<sup>23</sup>Vale dizer, a possibilidade mesmo da sobrevivência de um grupo social, ao adotar determinado sistema de regras e ver emergir uma certa ordem, num processo não intencional ou direcionado por uma mente como a humana, é que promove a perpetuação no tempo (e no espaço) daquele sistema de regras. Por isso Hayek afirma que "all the individuals of the species which exist will behave in that manner because groups of individuals which have thus behaved have displaced those which did not so" (Hayek, 1967a, p. 70).

que, como o próprio Hayek destaca, o fato de que uma determinada regra será benéfica ou prejudicial ao grupo que a adote, irá depender de uma série de outros fatores que não a própria regra, como, por exemplo, o arcabouço institucional do próprio grupo ou a complementaridade entre as regras. Por isso, uma regra prejudicial em certo contexto pode ser benéfica ao grupo em outro.

Hayek enfatiza que as regras atuam sobre o indivíduo, que são regras de conduta individual, e que as “ordens espontâneas” de que trata são fruto da ação de indivíduos de acordo com certo sistema de regras. Trata-se de mais uma tentativa de não cair numa espécie de holismo de pouco rigor metodológico e manter-se fiel à tradição Austríaca de um sofisticado individualismo metodológico na explicação dos processos econômicos e sociais<sup>24</sup>. Mais do que isso, na visão do austríaco não faz sentido se falar em um só tipo de regra geral a influenciar o comportamento de todos os membros de uma determinada ordem social. Para ele, mesmo que as pessoas estejam dentro de uma mesma ordem, as regras de comportamento individual variam de acordo com a idade, sexo, classe social e outras peculiaridades a que o indivíduo esteja sujeito.

Na visão hayekiana, há um duplo sentido na influência entre o indivíduo e a sociedade. Em suas palavras, “the individual with particular structure and behaviour owes its existence in this form to a society of a particular structure, because only within such a society has it been advantageous to develop some of its peculiar characteristics, while the order of society in turn is a result of these regularities of conduct which the individuals have developed in society” (Hayek, 1967a, p. 76-77). Vale dizer, a estrutura social a que pertence o indivíduo influencia, indubitavelmente, sua ação, ao moldar seus padrões morais, sua maneira de interpretar o mundo que o rodeia e o tipo de resposta que dá a este ambiente que o cerca; contudo, não deve ser negada que a própria ordem social é formada pela regularidade de comportamento dos indivíduos que a constituem. Assim, se não é correto afirmar que o indivíduo é totalmente determinado pela estrutura em que esteja inserido, tampouco se deve pensar numa total independência de sua forma de agir e pensar em relação à sociedade da qual participa.

A ordem social, ao influenciar a ação dos indivíduos, faz com que essa ação seja aquela selecionada, por um processo evolucionário, de modo a garantir a sobrevivência da própria ordem. O comportamento individual é ao menos em parte determinado por regras de conduta que permitam ao grupo sobreviver pela própria adequação (ainda que parcial) a tal sistema de regras. Neste ponto, Hayek coloca que “the elements behave in a certain way by the circumstances that this sort of conduct is most likely to preserve the whole – on the preservation of which depends the preservation of the individuals which would therefore not exist if they did not behave in this manner” (Hayek, 1967a,

---

<sup>24</sup>Fugindo do atomismo característico da tradição neoclássica na economia, Hayek afirma que “[t]he overall order of actions in a group is (...) more than the totality of regularities observable in the actions of the individuals and cannot be wholly reduced to them” (Hayek, 1967a, p. 70), ou seja, o austríaco rejeita a visão neoclássica segundo a qual as propriedades da sociedade esgotam-se nas propriedades atribuídas aos indivíduos, não existindo uma espécie de estrutura intrínseca a elas.

p. 77). Os indivíduos agem de certa forma porque é ela que possibilita ao grupo melhor garantir sua sobrevivência. Certa regularidade de comportamento dos membros do grupo social possibilita que tal ordem exista ao longo do tempo, e justamente isso garante a “reprodução” daquele sistema de comportamento individual.

Na visão hayekiana, isso não significa, contudo, que este é o motivo que faz com as pessoas adiram a tal sistema de regras: “the order which will form as the result of these actions is of course in no sense ‘part of the purpose’ or of the motive of the acting individuals” (Hayek, 1967a, p. 77). Por isso, a ordem social surge como consequência não-intencional de diversos indivíduos agindo em resposta a estímulos por eles percebidos, restringidos por um sistema compartilhado de regras de comportamento: “the impulse which drives them [the acting individuals] to act, will be something affecting them only; and its merely because in doing so they are restrained by rules that an overall order results, while this consequence of observing these rules is wholly beyond their knowledge or intentions” (Hayek, 1967a, p. 77).

## 6 Hayek e normas

Nesta seção iremos tratar da relação entre instituições e normas para Hayek. Para discutir isso, serão utilizados o conceito de norma de decisão introduzido por Dequech (2009) e a distinção estabelecida por esse autor entre esse tipo de norma e as normas sociais.

Normas sociais são um tipo especial de padrões comportamentais e de pensamento socialmente compartilhados, ou seja, de instituições. Justamente por serem *normas*, elas mostram o caminho (de ação ou pensamento) socialmente aceito que as pessoas devem tomar ao se depararem com determinada situação. Assim, normas sociais são, em alguma medida, impostas ao indivíduo.

Desta forma, apesar de definir normas sociais como padrões ao menos parcialmente impostos aos indivíduos, o autor admite a possibilidade de que elas sejam internalizadas pelas pessoas.

Uma instituição, assim como qualquer padrão de comportamento ou pensamento, pode ser chamada de uma norma de decisão (ou uma norma da teoria de decisão) se, mesmo na ausência de pressão externa, é sempre do interesse de um indivíduo seguir aquela instituição, (ao menos) quando ele ou ela espera que (quase) todas as outras pessoas do grupo ou comunidade em questão farão o mesmo.

Qual a relação entre normas sociais e normas de decisão? Segundo o autor, enquanto norma social é a forma de comportamento ou pensamento socialmente esperado do (e em certa medida imposto ao) indivíduo, norma de decisão é um padrão de comportamento ou de pensamento que um indivíduo deveria seguir em defesa de seu interesse próprio. Nesse sentido, uma norma de decisão é também uma prescrição para o comportamento ou

o pensamento; a diferença crucial reside na razão de tal prescrição: nas normas sociais, é a pressão externa ou a internalização; nas normas de decisão, é o auto-interesse do indivíduo.

Uma norma de decisão não necessariamente será socialmente compartilhada, uma vez que pode dizer respeito ao interesse individual do agente isoladamente em determinada situação.

O pensamento de Hayek a respeito das regras de comportamento numa ordem pode, a nosso juízo, encaixar-se nestas categorias citadas por acima. Em “Law, Legislation and Liberty” (1973, p. 45), Hayek sistematiza três razões que fazem com que as pessoas sigam regras em suas rotinas numa sociedade livre<sup>25</sup>.

As regras são seguidas, em primeiro lugar, porque as pessoas enxergam o mundo complexo que as rodeia de maneira semelhante. Isso as leva a responderem a essa complexidade de modo semelhante, agindo de determinada maneira.

Em segundo lugar, e intimamente relacionado ao motivo anterior, em Hayek (1973) as regras são seguidas por estarem inseridas na cultura de um povo. Através de um processo espontâneo e evolucionário de surgimento e mudança de regras, estas foram se tornando a “memória” do grupo, transmitindo às novas gerações as maneiras com que aquela sociedade enfrentou problemas vividos num determinado ambiente complexo. Essa espécie de “memória” de um povo forma a sua cultura, transmitida e seguida, em geral, de forma inconsciente: “[s]ome such rules all individuals of a society will obey because of the similar manner in which their environment represents itself to their minds. Others they will follow spontaneously because they will be part of their common cultural tradition” (Hayek, 1973, p. 45).

O terceiro motivo diz respeito mais diretamente à sobrevivência do grupo. Para Hayek, as regras são ao menos em parte seguidas porque há pressão externa para que as pessoas assim o façam, para que a ordem social em que o grupo vive possa existir de forma estável, permitindo a seus membros prever da melhor maneira possível o resultado que suas ações e decisões trarão, num mundo com incerteza: “there will be still others which they may have to be made to obey, since, although it would be in the interest of each to disregard them, the overall order on which the success of their actions depends will arise only if these rules are generally followed” (Hayek, 1973, p. 45).

Em “The Constitution of Liberty” Hayek (1960) coloca a complexidade que os indivíduos enfrentam e suas limitadas capacidades mentais como fatores para que ajam de acordo com sistemas de regras de comportamento. A adesão a regras (selecionadas segundo um processo evolucionário, incorporando conhecimento comum) permite às pessoas atuarem de acordo com a faceta “knowing how” do conhecimento, seu lado tácito,

<sup>25</sup>Hayek (1967a) coloca a distinção, a princípio elementar, entre as regras inatas (transmitidas geneticamente) e as aprendidas (transmitidas culturalmente). Mais uma vez, quando trata de normas ele procura fazer tal distinção, deixando claro que as do segundo tipo, a princípio, são menos estritamente seguidas que as do primeiro.

liberando recursos mentais escassos para outras atividades, e é condição necessária à formação de uma ordem espontânea.

Mais do que isso, na visão do austríaco o medo do desconhecido, das conseqüências de ações não-usuais ou não-familiares num ambiente não plenamente compreendido, é um poderoso estímulo à adesão às regras comuns ou tradicionais de conduta. Para ele, a busca por segurança nos resultados das atitudes tomadas, o desejo de se conhecer com certa segurança o que o futuro trará em decorrência do comportamento tomado, possivelmente seja um fator mais forte que a própria pressão externa para a adesão a um sistema de regras geralmente tomado como comum pelo grupo social, ou ao temor de represálias por outros agentes:

"[T]he preference for acting according to established rules, and the fear of the consequences if one deviates from them, is probably much older and more basic than the ascription of these rules to the will of a personal, human or super-natural, agent, or to the fear of punishment that may be inflicted by such an agent (. . .). The knowledge of the environment will create a preference for those kinds of conduct which produce a confident expectation of certain consequences, and a aversion to doing something unfamiliar and fear when it has been done (Hayek, 1967a, p. 79)."

De acordo com Hayek as pessoas como que naturalizam a existência das regras de conduta, acreditam que elas fazem parte de uma ordem natural. Por isso, muitas vezes agem em concordância com elas sem grande reflexão, aumentando o grau de adesão a este sistema de regras. Justamente por crerem numa espécie de ordem natural que inclui as regras de comportamento, os indivíduos pensam que, ao seguirem tais regras, evitarão o advento de conseqüências obscuras ou que fujam a tal ordem natural. Nas palavras de Hayek, o reconhecimento, por parte dos agentes, da existência de regularidades do ambiente em contrapartida a ações habituais "establishes a sort of connection between the knowledge that rules exist in the objective world and a disinclination to deviate from the rules commonly followed in action, and therefore also between the belief that events follow rules and the feeling that one 'ought' to observe rules in one's conduct" (Hayek, 1967a, p. 79).

Hayek (1960) destaca que nem sempre as pessoas internalizam as regras, sendo necessária uma forma de coerção, pressão social ou ameaça de sanção por parte do grupo àqueles que violam o sistema de regras. Dizer que normas relacionam-se a regras não internalizadas implica que necessariamente normas dizem respeito a regras articuladas e cuja adesão é voluntária, no sentido de que o indivíduo tem a capacidade de não segui-la. Nas palavras de Hayek: "the specific character usually ascribed to 'norms' which makes them belong to a different realm of discourse from statements of facts, belongs only to articulated rules" (Hayek, 1973, p. 79).

Para Hayek (1960, 1973), a pressão existe porque as pessoas não internalizaram todas as regras tidas como benéficas à ordem, cabendo às normas sociais ditar o comportamento que devem ter. Por isso, distingue dois tipos de regras de comportamento não-articuladas: regras descritivas e normativas (Hayek, 1973, p. 79). Segundo ele, as regras do primeiro tipo apenas descrevem a ocorrência ordenada e repetitiva de certos fatos, e as regras do segundo tipo mostram que tais seqüências devem (precisam) acontecer: “[the] descriptive rules (...) assert the regular recurrence of certain sequences (including human action) and the normative rules (...) state that such sequences ‘ought’ to take place” (Hayek, 1973, p. 79).

Numa sociedade capitalista, o comportamento dos agentes pode ser caracterizado pela busca de um rendimento maior. Segundo Hayek, esse tipo de motivação e de ação é resultado da adesão a certas regras e padrões convencionais de comportamento. Nesse caso, tal regra de comportamento diz respeito não só ao melhor funcionamento da ordem formada pela convivência de diversas pessoas, mas apela ao próprio interesse do agente:

"In a modern society based on exchange, one of the chief regularities in individual behaviour will result from the similarity of situations in which most individuals find themselves in working to earn an income; which means that they will normally prefer a larger return from their efforts to a smaller one, and often that they will increase their efforts in a particular direction if the prospects of return improve (Hayek, 1973, p. 45)."

Em “The Constitution of Liberty” Hayek trata do comportamento segundo o interesse-próprio do indivíduo quando este avalia se deve ou não agir em desacordo com o sistema de regras adotado em seu grupo. Para ele, o indivíduo adota um comportamento diferente do esperado quando julga que seu ganho de bem-estar será maior que o desconforto advindo do ódio, antipatia e repulsa de seus pares, pela pressão externa direcionada contra os que quebram as regras aceitas.

Assim, o austríaco parece admitir a existência de normas de decisão, que são seguidas porque é do interesse da pessoa que assim o seja. A busca de maior rendimento é um comportamento socialmente compartilhado, que pode servir tanto ao bem-estar do grupo como, e aqui jaz sua principal característica, ao bem-estar do próprio indivíduo que assim age. Semelhantemente, o comportamento que se desvia do sistema de regras é admitido teoricamente quando é do interesse do indivíduo deliberadamente fazê-lo, se acreditar que seu estado final será melhor que o inicial.

## **7 Considerações Finais**

O artigo procurou esclarecer possíveis conexões e contribuições do austríaco F. A. Hayek aos desenvolvimentos que vêm sendo feitos pela Nova Sociologia Econômica.

Como foi visto, Hayek, em diversos pontos de sua obra, parece corroborar o ponto de vista crítico da NSE em relação às abordagens mais difundidas na economia como disciplina acadêmica. Em ambas as visões, não se pode reduzir o comportamento humano a uma espécie de máquina de ganhos ou perdas, independente do ambiente em que a pessoa esteja inserida. Tampouco se deve pensá-lo como algo totalmente determinado por circunstâncias exteriores ao próprio homem, como que refletindo puramente a estrutura social em que esteja inserido, ou suas relações de poder.

Em outras palavras, tanto para Hayek quanto para os adeptos da abordagem da NSE, erra o cientista social que, acerca da conduta individual, apega-se a uma visão seja sobre-socializada, onde as pessoas são profundamente influenciadas pelas normas ditadas pela sociedade, incorporando-as de forma a determinar de forma plena seu comportamento, seja subsocializada, segundo a qual os indivíduos são tratados como átomos isolados, absolutamente independentes em sua capacidade de tomar decisões e ações que maximizem sua função utilidade de forma racional, ou seja, maximizadora, com muita informação, sem maiores influências políticas, sociais, morais ou de qualquer outra ordem.<sup>26</sup>

Como vimos, a obra hayekiana demonstra a relevância dada por este autor às estruturas sociais na influência do comportamento individual. Os textos aqui estudados mostram que Hayek enxergava a ação humana inserida em um ambiente social complexo, que tanto influencia (mas não determina) quanto é influenciado pelo comportamento individual de seus membros. Como foi dito, há um duplo sentido de influência entre sociedade e indivíduos.

A nosso juízo, a investigação das obras de Hayek apontou em particular para a existência e importância dos importantes papéis cognitivos das instituições. A visão de que o mercado é o mecanismo socialmente compartilhado para transmissão de informação e conhecimento num mundo complexo, sendo responsável pela interação entre os agentes e pela emergência de uma ordem espontânea, independente da ação ou planejamento prévio, e o fato de que as pessoas tomam suas decisões econômicas baseadas no que é transmitido por esse mecanismo, ainda que não de forma deliberada ou percebida, parece ser um argumento que indica a existência de um papel cognitivo informacional das instituições no processo de mercado como entendido por Hayek.

Por outro lado, a repetida ênfase de Hayek no papel das instituições nos textos aqui abordados, vistas como uma espécie de “depósito” de conhecimento acumulado pelo grupo social ao longo de gerações, deixa claro que, para o vienense, o arcabouço institucional de uma sociedade, estampado em suas regras morais, sua cultura, seus padrões

---

<sup>26</sup>Cabe a observação de que, como bem coloca Barry (1982), a emergência de uma ordem espontânea, segundo Hayek, não depende do postulado de que os indivíduos ajam sempre em busca de seu próprio interesse ou de forma egoísta. Afirmar que as pessoas compartilham um comportamento em busca do aumento de seu bem-estar não significa dizer que a ação em busca do interesse próprio é condição necessária à emergência de uma ordem espontânea: “the theory of spontaneous order does not necessarily depend on a self-interest axiom of human nature but only on the idea that aggregate and orderly social structures can be traced from the actions of individuals who had no intention of bringing them about” (Barry, 1982, p. 50).

compartilhados de comportamento e seu aparato jurídico dão margem à aceitação de que as instituições possuem sim um importante papel cognitivo prático. Isso porque elas, transmitidas através da cultura de um povo, influenciam decisivamente o comportamento humano, em particular aquele não-deliberado, rotineiro, cotidiano, que, muitas vezes sequer é notado pelo indivíduo. As instituições transmitem de geração a geração e de uma pessoa a outra o conhecimento prático de como lidar com determinados problemas e executar certas tarefas.

Hayek destacou, como salientamos, o lado “knowing how” do conhecimento humano, o conhecimento prático e tácito, incorporado nas atividades do cotidiano, que, em geral, não é passível de explicitação ou verbalização. Esse tipo de conhecimento também foi associado pelo austríaco ao sistema de regras transmitido culturalmente, o que reforça a idéia de que Hayek atribuía grande importância ao lado cognitivo prático das instituições.

Ainda que seja possível estabelecer aproximações entre Hayek e a NSE, como foi mostrado ao longo deste artigo, tais conexões e pontos de interseção não devem ser exagerados, e convém que sejam colocados limites para essas aproximações.

Como vimos, em especial na parte do texto destinada ao estudo da presença do conceito de normas em Hayek, o autor austríaco abriu a possibilidade de que os agentes defendam seu próprio interesse em suas ações, e que este seja um importante motor a influenciar seus padrões de comportamento. Em outras palavras, para Hayek o egoísmo é um poderoso argumento na explicação da ação humana mesmo num ambiente marcado pela existência de regras de comportamento transmitidas culturalmente.

Em sua visão, afirmar que os agentes são profundamente influenciados pelo arcabouço institucional pré-existente em sua forma de interpretar o mundo, em sua reação a ele, em seus costumes e hábitos, não implica que eles sejam incapazes de quebrar o sistema de regras quando acreditarem que isto lhes convenha.

De fato, a possibilidade de haver um agente “inovador” no que se refere aos padrões comportamentais é uma abertura fundamental que Hayek dá para sua abordagem evolucionária da mudança institucional. Movido pela convicção ou simples “palpite” de que seu estado final será melhor que o inicial (em sentido amplo), o indivíduo aceita, dentro de limites que, claro, são também colocados pela cultura em que esteja inserido, enfrentar a repulsa e a desaprovação dos demais membros do grupo social ao quebrar a conduta que dele é esperada. Não que a pessoa sempre aja em total conformidade com o comportamento que seja adequado a seu egoísmo, mas sim, para Hayek, há a possibilidade de que vez ou outra seja assim.

Ainda que autores importantes associados à NSE, como Mark Granovetter e Neil Fligstein, não abandonem a hipótese de egoísmo por parte dos agentes em suas construções teóricas, é nosso entender que a ênfase que Hayek deu ao egoísmo em alguns pontos de sua obra pode impor alguns obstáculos à junção de seu pensamento à linha que vem sendo desenvolvida pela NSE.

### Abstract

The paper aims to contribute to our understanding of Hayek's social and economic thought. We focus on cognitive and institutional aspects of Hayek's contributions and try to establish connections between Hayek's analysis and the New Economic Sociology. In order to achieve such a goal, we briefly explain what New Economic Sociology is, as well as its differences with conventional economics. We also show that Hayek thought that institutions and rules transmitted by culture could influence people in different ways. Finally, we study the relation between institutions and norms in Hayek's view.

**Keywords:** F. A. Hayek; New Economic Sociology; Institutions; Rules.

**JEL:** B53; B59; Z13.

---

### Referências bibliográficas

- ABRAMOVAY, R. Entre Deus e o Diabo: mercados e interação humana nas ciências sociais. *Tempo Social*, São Paulo: USP, v. 16, n. 2, p. 35–64, 2004.
- ABRAMOVAY, R. Entrevista: Propostas sobre a mesa. *Revista Página*, v. 22, n. 12, p. 13–17, 2007.
- ABRAMOVAY, R. Os mercados como construções sociais. *Valor Econômico 24 de agosto*, 2007b.
- ANDRADE, R. P. On Fallible Knowledge. *Nova Economia*, UFMG, v. 14, n. 1, p. 123–149, 2004.
- ANDRADE, R. P. d. *Dynamics of conventions: a post-classical analysis*. Tese (Doutorado) — University College London (University of London), 1998.
- BARBIERI, F. Filosofia da ciência como ferramenta microeconômica. *Nova Economia*, UFMG, v. 16, n. 3, p. 507–534, 2006.
- BARRY, N. The Tradition of Spontaneous Order. *Literature of Liberty*, Institute for Humane Studies, n. 5, p. 7–58, 1982.
- BOETTKE, P. J. Evolution and Economics: Austrians as Institutionalists. *Research in the History of Economic Thought and Methodology*, v. 6, p. 73–89, 1989.
- BOETTKE, P. J. Rational Choice and Human Agency in Economics and Sociology: Exploring the Weber-Austrian connection. In: GIERSCH, H. (Ed.). *Merits and Limits of Markets*. [S.l.]: Berlin: Springer, 1998. p. 53–81.
- Econômica – Niterói*, v. 19, n. 2, p. 129–153. dezembro, 2017

BOETTKE, P. J. Which Enlightenment, Whose Liberalism? Hayek's Research Program for Understanding the Liberal Society. In: BOETTKE, P. J. (Ed.). *The Legacy of Friedrich von Hayek, vol 1: "Politics"*. [S.l.]: Cheltenham: Edward Elgar, 2000.

BOETTKE, P. J. Information and knowledge: Austrian economics in search of its uniqueness. *The Review of Austrian Economics*, Springer, v. 15, n. 4, p. 263–274, 2002.

CALDWELL, B. *Hayek's Challenge, Chicago and London*. [S.l.]: University of Chicago Press, 2004.

DEQUECH, D. The demarcation between the "old" and the "new" institutional economics: recent complications. *Journal of Economic Issues*, v. 36, n. 2, p. 565–572, 2002.

DEQUECH, D. Uncertainty and economic sociology: a preliminary discussion. *American Journal of Economics and Sociology*, v. 62, n. 3, p. 509–532, 2003.

DEQUECH, D. The new institutional economics and the theory of behaviour under uncertainty. *Journal of Economic Behavior and Organization*, v. 59, n. 1, p. 109–131, 2006.

DEQUECH, D. Institutions, social norms, and decision-theoretic norms. *Journal of Economic Behavior and Organization*, v. 72, n. 1, p. 70–78, 2009.

FLEETWOOD, S. *Hayek's Political Economy: the socio-economics of order*. [S.l.]: London: Routledge, 1995.

FLEETWOOD, S.; RUNDE, J. Hayek III: The necessity of social rules of conduct. In: FROWEN, S. F. (Ed.). *Hayek: Economist and Social Philosopher*. [S.l.]: London: Palgrave Macmillan, 1997. p. 155–183.

FROWEN, S. F. *Hayek the Economist and Social Philosopher: A Critical Retrospect*. [S.l.]: London: Macmillan, 1997.

GRANOVETTER, M. Economic action and social structure: The problem of embeddedness. *American Journal of Sociology*, University of Chicago Press, v. 91, n. 3, p. 481–510, 1985.

HAYEK, F. A. Economics and Knowledge. *Economica*, LSE London School of Economics, v. 4, n. 13, p. 33–54, 1937.

HAYEK, F. A. The use of knowledge in society. *The American Economic Review*, American Economic Association, v. 35, n. 4, p. 519–530, 1945.

HAYEK, F. A. *The Constitution of Liberty*. [S.l.]: Chicago: University of Chicago Press, 1960.

HAYEK, F. A. *Studies in Philosophy, Politics and Economics*. [S.l.]: University of Chicago Press Chicago, 1967.

HAYEK, F. A. Notes on the Evolution of Systems of Rules of Conduct. In: HAYEK, F. A. (Ed.). *Studies in Philosophy, Politics and Economics*. [S.l.]: London, Routledge and Kegan Paul, 1967a.

HAYEK, F. A. Kinds of Rationalism. In: HAYEK, F. A. (Ed.). *Studies in Philosophy, Politics and Economics*. [S.l.]: London, Routledge and Kegan Paul, 1967b.

HAYEK, F. A. *Law, Legislation and Liberty: A New Statement of the Liberal Principles of Justice and Political Economy Volume I: Rules and Order*. [S.l.]: London: Routledge, 1973.

HORWITZ, S. From Smith to Menger to Hayek: liberalism in the spontaneous-order tradition. *The Independent Review*, v. 6, n. 1, p. 81–97, 2001.

LILJENBERG, A. The infusion of Relational Market Obligations into the Austrian Agenda—Some Lessons Learned from Economic Sociology. *The Review of Austrian Economics*, v. 17, n. 1, p. 115–133, 2004.

O'DRISCOLL, G.; RIZZO, M. *The Economics of Time and Ignorance: With a New Introduction*. [S.l.]: Routledge, 1996.

POLANYI, K. *A Grande Transformação: as origens da nossa época*. [S.l.]: Campus, Brasil, 2000.

PONDÉ, J. L. A coordenação como um processo adaptativo: Hayek, Williamson e o conceito de custo de transação. In: GANEM A.; FREITAS, F. M. M. M. (Ed.). *Economia e Filosofia: Controvérsias e Tendências Recentes*. [S.l.]: Rio de Janeiro: Editora UFRJ, 2012.

RUNDE, J. Comment: rules for prices? *Hayek the economist and social philosopher: a critical retrospective*, Macmillan London, 1997.

SMITH, V. L. Hayek and experimental economics. *The Review of Austrian Economics*, v. 18, n. 2, p. 135–144, 2005.

SWEDBERG, R. Sociologia econômica: hoje e amanhã. *Tempo Social*, v. 16, n. 2, p. 7–34, 2004.

VAUGHN, K. I. Hayek's implicit economics: Rules and the problem of order. *The Review of Austrian Economics*, v. 11, n. 1-2, p. 129, 1999.

ZUKIN, S.; DIMAGGIO, P. *Structures of capital: The social organization of the economy*. [S.l.]: CUP Archive, 1990.

Recebido em 10 de dezembro de 2017.  
Aceito para publicação em 27 de março de 2018.