

“As ideias de Aristóteles, Jeremy Bentham, Immanuel Kant, John Stuart Mill, Robert Nozick e John Rawls raramente foram tão acessíveis – se é que já o foram (...). Em termos que todos podemos entender, *Justiça* nos confronta com conceitos que estão, muitas vezes sem percebermos, por trás dos nossos conflitos.”

JONATHAN RAUCH, *THE NEW YORK TIMES*

“*Justiça* é um convite oportuno para renunciarmos a disputas políticas e avaliarmos se somos capazes de ter uma discussão sensata sobre em que tipo de sociedade realmente queremos viver.”

JONATHAN RÉE, *THE OBSERVER*

“É ERRADO que vendedores de mercadorias e serviços se aproveitem de um desastre natural, cobrando tanto quanto o mercado possa suportar? Em caso positivo, o que, se é que existe algo, a lei deve fazer a respeito? O Estado deve proibir abuso de preços mesmo que, ao agir assim, interfira na liberdade de compradores e vendedores de negociar da maneira que escolherem?”

Essas questões não dizem respeito apenas à maneira como os indivíduos devem tratar uns aos outros. Elas também dizem respeito a como a lei deve ser e como a sociedade deve se organizar. São questões sobre justiça. Para responder a elas, precisamos explorar o significado de justiça.”



Michael J. Sandel

JUSTIÇA

Michael J. Sandel

“Erudito, acessível e profundamente humano, é um livro transformador.”
PUBLISHERS WEEKLY



O que é
fazer a
coisa certa

FIQUE POR DENTRO DO QUE HÁ DE MAIS MODERNO
E PROVOCATIVO NO MAIS CONCORRIDO CURSO DA
UNIVERSIDADE DE HARVARD



CAPÍTULO 6 **A questão da equidade /
John Rawls**

A maioria dos americanos nunca assinou um contrato social. Na verdade, as únicas pessoas nos Estados Unidos que realmente se comprometem a obedecer à Constituição (exceto as autoridades públicas) são os cidadãos naturalizados — imigrantes que fazem um juramento de lealdade como condição para obter a cidadania. Nunca se obrigou nem mesmo se solicitou aos demais cidadãos que dessem seu consentimento. Então, por que somos obrigados a obedecer à lei? E como podemos dizer que nosso governo baseia-se na aquiescência daqueles que são governados?

John Locke diz que demos nosso consentimento tácito. Todo aquele que goza dos benefícios de um governo consente implicitamente em obedecer à lei, até mesmo ao trafegar por uma estrada, e está sujeito a ela.¹ No entanto, o consentimento tácito é uma forma muito branda de consentimento. É difícil entender como o simples fato de trafegar por uma estrada tenha alguma coisa a ver com a ratificação da Constituição.

Immanuel Kant recorre ao consentimento hipotético. Uma lei é justa quando tem a aquiescência da população como um todo. Mas essa também é uma alternativa complicada a um verdadeiro contrato social. Como pode um acordo hipotético desempenhar o papel moral de um acordo real?

John Rawls (1921-2002), filósofo político americano, dá uma resposta esclarecedora a essa pergunta. Em sua *Teoria da justiça* (1971), ele argumenta que a maneira pela qual podemos entender a justiça é perguntando a nós mesmos com quais princípios concordaríamos em uma situação inicial de equidade.²

Rawls raciocina da seguinte forma: suponhamos que estamos reunidos, como agora, para definir os princípios que governarão nossa vida

coletiva — para elaborar um contrato social. Que princípios selecionaríamos? Provavelmente teríamos dificuldades para chegar a um consenso. Pessoas diferentes têm princípios diferentes, que refletem seus diversos interesses, crenças morais e religiosas e posições sociais. Algumas pessoas são ricas, outras são pobres; algumas têm poder e bons relacionamentos; outras, nem tanto. Algumas fazem parte de minorias raciais, étnicas ou religiosas; outras não. Temos de chegar a um consenso. Mas até mesmo o consenso refletiria o maior poder de barganha de alguns sobre o dos demais. Não há motivos para acreditar que um contrato social elaborado dessa maneira seja um acordo justo.

Analisemos agora uma experiência mental: suponhamos que, ao nos reunir para definir os princípios, não saibamos a qual categoria pertencemos na sociedade. Imaginemo-nos cobertos por um “véu de ignorância” que temporariamente nos impeça de saber quem realmente somos. Não sabemos a que classe social ou gênero pertencemos e desconhecemos nossa raça ou etnia, nossas opiniões políticas ou crenças religiosas. Tampouco conhecemos nossas vantagens ou desvantagens — se somos saudáveis ou frágeis, se temos alto grau de escolaridade ou se abandonamos a escola, se nascemos em uma família estruturada ou em uma família desestruturada. Se não possuíssemos essas informações, poderíamos realmente fazer uma escolha a partir de uma posição original de equidade. Já que ninguém estarei em uma posição superior de barganha, os princípios escolhidos seriam justos.

É assim que Rawls entende um contrato social — um acordo hipotético em uma posição original de equidade. Rawls nos convida a raciocinar sobre os princípios que nós — como pessoas racionais e com interesses próprios — escolheríamos caso estivéssemos nessa posição. Ele não parte do pressuposto de que todos sejamos motivados apenas pelo interesse próprio na vida real; pede somente que deixemos de lado nossas convicções morais e religiosas para realizar essa experiência imaginária. Que princípios escolheríamos?

Primeiramente, raciocina, não optaríamos pelo utilitarismo. Por trás do véu de ignorância, cada um de nós ponderaria: “Pensando bem, posso vir a ser membro de uma minoria oprimida.” E ninguém se arris-

caria a ser o cristão atirado aos leões para o divertimento da multidão. Tampouco escolheríamos o simples *laissez-faire*, o princípio libertário que daria às pessoas o direito de ficar com todo o dinheiro recebido em uma economia de mercado. “Posso acabar sendo Bill Gates”, alguém raciocinaria, “mas também posso, por outro lado, ser um sem-teto. Portanto, é melhor evitar um sistema que me deixe desamparado ou que não me ajude.”

Rawls acredita que dois princípios de justiça poderiam emergir do contrato hipotético. O primeiro oferece as mesmas liberdades básicas para todos os cidadãos, como liberdade de expressão e religião. Esse princípio sobrepõe-se a considerações sobre utilidade social e bem-estar geral. O segundo princípio refere-se à equidade social e econômica. Embora não requeira uma distribuição igualitária de renda e riqueza, ele permite apenas as desigualdades sociais e econômicas que beneficiam os membros menos favorecidos de uma sociedade.

Os filósofos questionam se os participantes do contrato social hipotético de Rawls escolheriam os princípios que ele afirma que escolheriam. Mais à frente veremos por que Rawls acha que esses dois princípios seriam escolhidos. Mas, antes de abordar os princípios, analisemos uma questão anterior a essa: A experiência hipotética de Rawls é a maneira correta de abordar a questão da justiça? Como podem princípios de justiça resultar de um acordo que jamais aconteceu de fato?

OS LIMITES MORAIS DOS CONTRATOS

Para compreender a força moral do contrato hipotético de Rawls, é proveitoso observar os limites morais dos contratos reais. Às vezes partimos do princípio de que, quando duas pessoas fazem um acordo, os termos desse acordo devem ser justos. Presumimos, em outras palavras, que os contratos justificam os termos que produzem. Mas eles não o fazem — pelo menos não sozinhos. Os contratos reais não são instrumentos morais autossuficientes. O simples fato de você e eu termos feito um acordo não significa que ele seja justo. Sobre qualquer contrato real, podemos

sempre perguntar: “Será que o acordo foi justo?” Para responder a essa pergunta, não podemos simplesmente partir do acordo em si; precisamos de alguma referência independente de justiça.

Onde encontraríamos essa referência? Em um contrato anterior, talvez, maior e mais importante? Uma Constituição, por exemplo? As Constituições, porém, estão sujeitas aos mesmos questionamentos dos outros contratos. O fato de uma Constituição ter sido ratificada pelo povo não significa que suas cláusulas sejam justas. Vejamos a Constituição dos Estados Unidos de 1787. Apesar das suas muitas virtudes, ela foi maculada pela aceitação da escravidão, falha que persistiu até depois da Guerra Civil. O fato de a Constituição ter sido fruto de um acordo — feito pelos representantes na Filadélfia e depois pelos estados — não bastou para torná-la justa.

Podemos argumentar que esse ponto negativo tenha tido origem em um defeito consensual. Os escravos africanos da América não foram incluídos na Convenção Constitucional, tampouco o foram as mulheres, que só conseguiram o direito de votar mais de um século depois. Certamente é possível que uma convenção mais representativa tivesse dado origem a uma Constituição mais justa. Mas aqui já estamos entrando no campo da especulação. Nenhum contrato social ou convenção constitucional real, por mais representativos que sejam, garante que os termos de cooperação social que produzem sejam justos.

Para aqueles que acreditam que moralidade começa e termina com um consenso, essa afirmação pode parecer sem sentido. Entretanto, ela é menos controversa do que parece. Frequentemente questionamos a equidade dos acordos que as pessoas fazem. E conhecemos muito bem as contingências que podem originar maus negócios: uma das partes pode ser um melhor negociador, ou estar em melhor posição de barganha, ou saber mais sobre o valor do que é negociado. As famosas palavras de Don Corleone em *O poderoso chefão* (*The Godfather*) “Farei uma proposta que ele não poderá recusar” mostram (de forma extrema) a pressão que paira, até certo ponto, sobre a maioria das negociações.

O fato de reconhecermos que os contratos não tornam justos os termos que produzem não significa que devemos violar nossos acordos

sempre que quisermos. Podemos ser obrigados a cumprir até mesmo uma negociação injusta, pelo menos até certo ponto. O consentimento deve ser respeitado, embora não seja a única coisa que importe para a justiça. Mas ele é menos decisivo do que às vezes imaginamos. Frequentemente confundimos a função moral do consentimento com outros tipos de obrigação.

Suponhamos que fizemos um acordo: você me dará cem lagostas e eu lhe pagarei mil dólares. Você pesca e entrega as lagostas, eu as como com prazer, mas me recuso a pagar por elas. Você diz que eu lhe devo o dinheiro. Por quê?, pergunto. Você pode mencionar nosso acordo, mas pode também apontar o prazer que tive. Você poderia muito bem dizer que tenho a obrigação de lhe pagar pelo benefício do qual, graças a você, usufruí.

Agora imaginemos o mesmo trato, porém suponhamos que, dessa vez, depois de todo o trabalho que você teve para pescar as lagostas e levá-las até minha casa, eu tenha mudado de ideia. Não quero mais as lagostas. Você ainda tenta receber o dinheiro. Eu digo: “Não lhe devo nada, porque desta vez não usufruí dos benefícios.” A essa altura você pode invocar nosso acordo, mas pode também alegar que teve muito trabalho para pescar as lagostas com base na certeza de que eu ia comprá-las. Você poderia dizer que tenho obrigação de pagar em virtude do esforço que você fez contando com nosso trato.

Imaginemos agora um exemplo no qual a obrigação esteja baseada apenas no consentimento — sem o peso moral do pagamento por um benefício ou da compensação por um trabalho que você tenha feito por minha causa. Desta vez, fazemos o mesmo acordo, mas, momentos depois, antes que você tenha tido o trabalho de pescar as lagostas, eu lhe telefono e digo: “Mudei de ideia. Não quero mais as lagostas.” Será que ainda lhe devo os mil dólares? Você poderia alegar que “trato é trato” e insistir em que eu, ao aceitar o acordo, teria assumido uma obrigação, mesmo sem usufruir dos benefícios?

Estudiosos da justiça têm debatido essa questão há muito tempo. O consentimento pode criar uma obrigação por si só ou é preciso que haja algum elemento de benefício ou expectativa?³ Esse debate traz à tona a

moralidade dos contratos que muitas vezes negligenciamos: os contratos reais têm peso moral na medida em que concretizam dois ideais — autonomia e reciprocidade.

Como atos voluntários, os contratos expressam nossa autonomia; as obrigações que eles criam têm peso porque foram impostas por nós mesmos — nós as assumimos por livre e espontânea vontade. Como instrumentos de benefício mútuo, os contratos inspiram-se no ideal de reciprocidade; a obrigação de cumpri-los resulta da obrigação de recompensar o outro pelos benefícios que ele nos proporciona.

Na prática, esses ideais — autonomia e reciprocidade — não se realizam perfeitamente. Alguns acordos, ainda que voluntários, não trazem benefícios mútuos. E às vezes podemos ser obrigados a pagar por um benefício simplesmente por questão de reciprocidade, ainda que não exista um contrato. Isso nos leva aos limites morais do consentimento: em alguns casos, o consentimento pode não ser suficiente para criar uma obrigação moral; em outros, pode não ser necessário.

QUANDO O CONSENTIMENTO APENAS NÃO BASTA: FIGURINHAS DE BEISEBOL E VAZAMENTO NO BANHEIRO

Analisemos duas situações que demonstram que o consentimento apenas não basta. Quando meus dois filhos eram pequenos, eles colecionavam figurinhas de beisebol e as trocavam entre si. O mais velho conhecia melhor os jogadores e sabia o valor das figurinhas. Às vezes ele fazia propostas desleais ao irmão mais novo — trocar dois meio-campistas, digamos, por um jogador secundário. Resolvi então criar uma regra estipulando que qualquer troca precisaria ter minha aprovação. Você pode achar que essa foi uma determinação paternalista, e realmente foi. (É para isso que serve o paternalismo.) Em circunstâncias como essa, as trocas voluntárias podem ser claramente injustas.

Há alguns anos, li um artigo num jornal sobre um caso mais extremo. Uma viúva idosa de Chicago tinha um vazamento no banheiro de seu apartamento e contratou um prestador de serviço para consertá-

lo — por 50 mil dólares. Ela assinou um contrato comprometendo-se a pagar 25 mil dólares no início do trabalho e o restante em algumas parcelas. A transação foi descoberta quando ela foi ao banco para sacar os 25 mil dólares. O caixa perguntou-lhe por que ela estava fazendo uma retirada tão grande e a senhora respondeu que precisava pagar o bombeiro hidráulico. O caixa chamou a polícia, que prendeu o bombeiro inescrupuloso por fraude.⁴

Até o mais ganancioso dos prestadores de serviço admitiria que 50 mil dólares pelo reparo seria um valor extremamente injusto — ainda que ambas as partes tenham concordado livremente com ele. Esse caso ilustra dois pontos sobre os limites morais de um contrato: primeiro, que um acordo não garante equidade. Em segundo lugar, que o consentimento não basta para criar uma obrigação moral. Longe de ser um instrumento de benefício mútuo, esse contrato é um ultraje ao ideal de reciprocidade. Acho que isso explica por que poucas pessoas defenderiam a obrigação moral da viúva de pagar o valor extorsivo cobrado pelo serviço.

Pode-se argumentar que o contrato abusivo para o conserto do banheiro não foi um contrato realmente voluntário, mas um tipo de exploração, em que um bombeiro inescrupuloso tentou se aproveitar de uma mulher idosa ingênua. Não conheço os detalhes desse caso, mas vamos presumir, a título de argumentação, que o bombeiro não tenha coagido a mulher e que ela estivesse lúcida (embora mal informada sobre os valores cobrados por serviços hidráulicos) ao concordar com o preço cobrado. O fato de o acordo ter sido voluntário não garante, em nenhuma hipótese, uma troca de benefícios equânimes ou comparáveis.

Argumentei até aqui que o consentimento não é condição suficiente para a obrigação moral; um acordo em condições desiguais pode estar tão longe de oferecer benefícios mútuos que nem mesmo seu caráter voluntário pode sustentá-lo. Gostaria agora de oferecer um argumento ainda mais provocativo: o consentimento não é condição necessária da obrigação moral. Se o benefício mútuo for bastante claro, as reivindicações morais de reciprocidade podem prevalecer, ainda que não haja um ato formal de consentimento.

QUANDO O CONSENTIMENTO NÃO É ESSENCIAL: A CASA DE HUME
E OS LAVADORES DE PARA-BRISAS

A questão que tenho em mente foi enfrentada certa vez por David Hume, filósofo moral escocês do século XVIII. Quando jovem, Hume publicou uma severa crítica à ideia de Locke de contrato social. Ele a chamou de “ficção filosófica que jamais teve ou terá a ver com a realidade”⁵ e “uma das elucubrações mais misteriosas e incompreensíveis já concebidas”.⁶ Anos mais tarde, Hume passou por uma experiência que colocou à prova sua rejeição do consentimento como base da obrigação.⁷

Hume possuía uma casa em Edimburgo. Ele a alugou ao amigo James Boswell, que, por sua vez, a sublocou. O inquilino achou que a casa precisava de alguns reparos e, sem consultar Hume, contratou um empreiteiro para realizar o serviço. Os reparos foram feitos e a conta foi enviada para Hume, que se recusou a pagar, alegando não ter dado seu consentimento para os consertos. Ele não tinha contratado o empreiteiro. O caso foi levado aos tribunais. O empreiteiro reconheceu que Hume não havia autorizado o serviço. Mas a casa precisava dos reparos, e ele os executara.

Hume não aceitou esse argumento. A alegação do empreiteiro era apenas “que o trabalho precisava ser feito”, disse Hume no tribunal. Mas essa “não era uma resposta cabível, porque abriria um precedente para que o empreiteiro fosse a qualquer casa de Edimburgo e fizesse a obra que considerasse necessária sem o consentimento do proprietário (...) dando a mesma justificativa para o que fizera: que o serviço era necessário e que a casa se beneficiaria dele”. Segundo Hume, porém, essa seria “uma doutrina nova (...) e absolutamente inadmissível”.⁸

Quando se tratou da reforma da sua casa, Hume não aceitou a teoria da obrigação fundamentada apenas no benefício. Mas sua defesa não foi aceita e o tribunal o obrigou a pagar.

A ideia de que a obrigação de pagar por um benefício pode surgir sem o devido consentimento é moralmente plausível no caso da casa de Hume. Mas pode facilmente resvalar para táticas de vendas sob pressão ou outros abusos. Na década de 1980 e no início da de 1990, os “lava-

dores de para-brisas” tornaram-se uma presença intimidante nas ruas da cidade de Nova York. Equipados com um rodo e um balde de água, eles se aproximavam de um carro parado em um sinal vermelho, lavavam o para-brisa (frequentemente sem pedir permissão ao motorista) e queriam receber dinheiro pelo trabalho. Agiam com base na teoria do benefício invocada pelo empreiteiro de Hume. Mas, na falta do consentimento, o limite entre a prestação de um serviço e a mendicância não estava muito bem definido. O prefeito Rudolph Giuliani resolveu agir com rigor contra os lavadores de para-brisas e deu ordens à polícia para prendê-los.⁹

BENEFÍCIO OU CONSENTIMENTO? A OFICINA MÓVEL DE SAM

Eis outro exemplo da confusão que pode ocorrer quando não se definem claramente os aspectos da obrigação baseada no consentimento e daquela baseada no benefício. Há muitos anos, quando estava na faculdade, cruzei o país de carro com alguns amigos. Paramos em uma loja de conveniência em Hammond, Indiana. Quando voltamos para o carro, ele não dava partida. Nenhum de nós entendia de mecânica. Enquanto pensávamos no que fazer uma van parou perto de nós. Na lateral, lia-se: “Oficina Móvel do Sam”. Um homem, provavelmente Sam, desceu da van.

Ele se aproximou oferecendo ajuda. “Trabalho da seguinte maneira”, explicou. “Cobro 50 dólares por hora. Se eu consertar o carro em cinco minutos, vocês me pagam 50 dólares. E, se eu trabalhar por uma hora e não conseguir consertá-lo, ainda assim vocês me devem os 50 dólares.”

“Quais são as chances de você conseguir consertar o carro?”, perguntei-lhe. Ele não me respondeu diretamente e começou a bisbilhotar embaixo da coluna de direção. Eu não sabia o que fazer. Olhei para meus amigos para ver o que eles estavam achando daquilo. Poucos minutos depois, o homem saiu de baixo do carro e disse: “Bem, não há nada errado com o sistema de ignição, mas vocês ainda têm 45 minutos. Quer que eu abra o capô e dê uma olhada?”

“Espere aí”, disse eu. “Não contratei seus serviços. Não fizemos acordo algum.” O homem ficou muito zangado e disse: “Você quer di-

zer, então, que se eu tivesse consertado seu carro nesses cinco minutos você não ia me pagar?”

Eu disse: “Aí a questão seria outra.”

Não abordei a questão da diferença entre as obrigações decorrentes do consentimento e as decorrentes dos benefícios. Achei que isso não ajudaria muito naquelas circunstâncias. Mas o contratempo com o mecânico Sam mostra que nem sempre as coisas ficam claras quando envolvem o consentimento. Sam achava que se tivesse consertado meu carro depois de ter mexido na coluna eu deveria pagar-lhe 50 dólares. Concordo. Mas eu deveria dinheiro a ele se ele tivesse me proporcionado um benefício — ou seja, consertado meu carro. Ele deduziu que, já que eu lhe deveria dinheiro nessas condições, eu (implicitamente) havia concordado em contratar seus serviços. Mas essa é uma conclusão errada. Ela parte do princípio equivocado de que sempre que houver uma obrigação deverá haver um acordo — algum tipo de consentimento. Ela ignora a possibilidade de a obrigação existir sem consentimento. Se Sam tivesse consertado meu carro, eu passaria a lhe dever em nome da reciprocidade. Agradecer-lhe e simplesmente ir embora não seria justo. Mas isso não significa que eu o tenha contratado.

Quando conto essa história a meus alunos, a maioria concorda que, naquelas circunstâncias, eu não devia os 50 dólares a Sam. Mas muitos acham isso por razões diferentes da minha. Eles argumentam que, já que eu não contratara Sam explicitamente, eu não lhe devia nada — e continuaria a não dever, ainda que ele tivesse consertado o carro. Qualquer pagamento constituiria um ato de generosidade — uma gratificação, não um dever. Portanto, eles me defendem não concordando com minha noção abrangente de obrigação, mas expressando uma visão limitada de consentimento.

Apesar de nossa tendência a ver o consentimento em qualquer reivindicação moral, é difícil compreender nossa vida moral sem reconhecer a importância da reciprocidade em si. Analisemos um contrato de casamento. Suponhamos que eu descubra, após vinte anos de fidelidade de minha parte, que minha mulher mantém encontros com outro homem. Eu teria dois motivos para me sentir ofendido. O primeiro invoca o

consentimento: “Nós tínhamos um acordo. Você fez um juramento e quebrou sua promessa.” O segundo tem a ver com a reciprocidade: “Mas eu sempre lhe fui fiel. Com toda certeza não merecia ser tratado assim. Minha lealdade não tem preço.” E daí por diante. A segunda queixa não faz referência ao consentimento, e ele não é necessário. Ela seria moralmente plausível ainda que jamais tivéssemos trocado juras matrimoniais mas tivéssemos vivido maritalmente durante todos aqueles anos.

IMAGINANDO O CONTRATO PERFEITO

O que todas essas desventuras nos dizem sobre a moralidade dos contratos? Que sua força moral se origina de dois ideais diferentes: autonomia e reciprocidade. Mas a maioria dos contratos fica aquém desses ideais. Se eu estiver diante de alguém com maior poder de barganha, é possível que minha aquiescência não seja totalmente voluntária, mas esteja subordinada a algum tipo de pressão ou, na pior das hipóteses, de coação. Se eu estiver negociando com alguém que tenha mais conhecimento sobre o objeto da negociação, a transação talvez não traga benefícios mútuos. Em um caso extremo, ela poderá ser uma fraude ou uma enganação.

Na vida real, as pessoas estão situadas de diferentes formas. Isso quer dizer que é sempre possível que existam diferenças de poder de barganha e de conhecimento da situação. E, se isso for verdade, um acordo não garante, por si, que uma transação seja justa. Esse é o motivo pelo qual os contratos formais não são instrumentos morais autossuficientes. É sempre válido perguntar: “Mas o que foi acordado é justo?”

Imaginemos, no entanto, um contrato entre duas partes que tenham o mesmo nível de poder e conhecimento; que se situem de forma idêntica, e não diferente. E imaginemos que o objeto desse contrato não seja um conserto hidráulico ou qualquer outro trato comum, mas os princípios que governam nossa vida em conjunto, que determinam nossos direitos e deveres como cidadãos. Um contrato como esse, entre partes como essas, não daria margem a coerção, engano ou outras vantagens injus-

tas. Seus termos seriam justos, quaisquer que fossem eles, devido tão somente ao acordo em si.

Se você puder imaginar um contrato assim, terá compreendido a concepção de Rawls de um acordo hipotético baseado na equanimidade. O “véu de ignorância” garante a equanimidade do poder e do conhecimento que a posição original requer. Ao fazer com que as pessoas ignorem sua posição na sociedade, suas forças e fraquezas, seus valores e objetivos, o véu de ignorância garante que ninguém possa obter vantagens, ainda que involuntariamente, valendo-se de uma posição favorável de barganha.

Se o conhecimento de particularidades é permitido, o desfecho é prejudicado por contingências arbitrárias (...) Se a posição original é chegar a acordos justos, as partes devem estar situadas de forma justa e ser tratadas igualmente como pessoas morais. As arbitrariedades do mundo devem ser corrigidas ajustando as circunstâncias da situação contratual inicial.¹⁰

A ironia é que um acordo hipotético realizado sob um “véu de ignorância” não é uma forma pálida de contrato real e, portanto, moralmente mais fraca; ao contrário, é uma forma pura de contrato real, portanto moralmente mais forte.

DOIS PRINCÍPIOS DE JUSTIÇA

Suponhamos que Rawls esteja certo: a maneira pela qual devemos passar na justiça é perguntando quais princípios escolheríamos caso partíssemos de uma posição equânime, sob um “véu de ignorância”. Quais princípios surgiriam daí?

Segundo Rawls, não optaríamos pelo utilitarismo. Sob um “véu de ignorância”, não sabemos qual será nossa posição na sociedade, mas sabemos que vamos buscar nossos objetivos e vamos querer ser tratados com respeito. Se por acaso pertencêssemos a uma minoria étnica ou religiosa, não gostaríamos de ser oprimidos, ainda que isso satisfizesse a uma maioria. Uma vez que o “véu de ignorância” fosse retirado e a vida

real tivesse início, não íamos querer ser vítimas de perseguição religiosa ou discriminação racial. Para nos proteger contra esses perigos, repudiáramos o utilitarismo, aceitando um princípio de liberdades básicas iguais para todos os cidadãos, incluindo o direito à liberdade de consciência e pensamento. E insistiríamos na supremacia desse princípio sobre qualquer tentativa de maximização do bem-estar geral. Não sacrificaríamos nossos direitos e nossas liberdades fundamentais em prol de benefícios sociais ou econômicos.

Que princípio escolheríamos para governar as desigualdades sociais e econômicas? Para nos resguardar do risco de nos ver na miséria, poderíamos, em um primeiro momento, apoiar uma distribuição equânime de renda e riqueza. Mas talvez nos ocorresse a possibilidade de ter uma vida melhor, ainda que estivéssemos na base da pirâmide. Suponhamos que, ao permitir certas desigualdades, como salários mais altos para médicos do que para motoristas de ônibus, pudéssemos melhorar a situação daqueles que têm menos — aumentando o acesso dos pobres aos serviços de saúde. Ao admitir essa possibilidade, estaríamos adotando o que Rawls denomina “princípio da diferença”: só serão permitidas as desigualdades sociais e econômicas que visem ao benefício dos membros menos favorecidos da sociedade.

Qual é exatamente o nível de igualdade no princípio da diferença? É difícil saber, porque os efeitos das diferenças salariais dependem das circunstâncias sociais e econômicas. Suponhamos que médicos bem remunerados proporcionassem melhores condições de atendimento médico nas regiões rurais de baixa renda. Nesse caso, a diferença salarial seria coerente com o princípio de Rawls. Mas suponhamos que a remuneração mais alta dos médicos não tivesse nenhum impacto nos serviços de saúde nos Apalaches, apenas aumentasse o número de cirurgias plásticas em Beverly Hills. Nesse caso, seria difícil justificar a diferença salarial do ponto de vista de Rawls.

O que dizer do alto salário de Michael Jordan ou da grande fortuna de Bill Gates? Essas desigualdades seriam coerentes com o princípio da diferença? Evidentemente, a teoria de Rawls não tem como objetivo avaliar se o salário dessa ou daquela pessoa é justo; ela se refere à estrutura

básica da sociedade e à forma como ela distribui direitos e deveres, renda e fortuna, poder e oportunidades. Para Rawls, a questão é saber se a fortuna de Gates é parte de um sistema que, como um todo, trabalha em benefício dos menos favorecidos. Por exemplo, sua fortuna está sujeita a um sistema progressivo de impostos sobre a renda do rico com o objetivo de favorecer a saúde, a educação e o bem-estar do pobre? Em caso positivo, e se esse sistema melhorou as condições do pobre em relação ao que elas poderiam ter sido em um regime mais rigoroso de distribuição de renda, então essas desigualdades seriam coerentes com o princípio da diferença.

Há quem questione se não seria possível que as pessoas, mesmo sem saber onde se inseririam na sociedade, ainda assim escolhessem o princípio da diferença. Como Rawls pode garantir que, sob o véu de ignorância, as pessoas não iriam querer arriscar a sorte em uma sociedade altamente desigual, na esperança de conseguir um lugar no topo da pirâmide? Talvez alguns até optassem por uma sociedade feudal, dispostas a correr o risco de ser servos sem terra na esperança de, quem sabe, ser reis.

Rawls não acredita que ao escolher os princípios que devem governar sua vida as pessoas fossem correr tais riscos. A não ser que soubessem que eram pessoas que gostam de correr riscos (característica ocultada pelo “véu de ignorância”), elas não arriscariam tanto. Mas a tese de Rawls do princípio da diferença não se baseia totalmente na presunção de que as pessoas do contrato original fossem avessas a riscos. A ideia subjacente ao artifício do “véu da ignorância” é um argumento moral que pode ser apresentado independentemente de tal artifício. Sua ideia principal é que a distribuição de renda e oportunidades, não deve ser fundamentada em fatores arbitrários do ponto de vista moral.

A DISCUSSÃO SOBRE A ARBITRARIEDADE MORAL

Rawls apresenta essa discussão comparando várias teorias diferentes de justiça, a começar pela aristocracia feudal. Hoje ninguém considera justas as aristocracias feudais ou os sistemas de castas. Esses sistemas são injustos, observa Rawls, porque distribuem renda, riqueza, oportunidade

e poder de acordo com o nascimento. Se você nascer na nobreza, terá direitos e poderes que serão negados àqueles que nascerem na servidão. Mas as circunstâncias do nascimento não dependem de você. Portanto, não é justo que suas perspectivas de vida dependam desse fato arbitrário.

As sociedades de mercado atenuam essas arbitrariedades, pelo menos até certo ponto. Elas permitem àqueles que possuem as aptidões necessárias a possibilidade de seguir qualquer carreira profissional e garantem a igualdade perante a lei. Os cidadãos têm garantidas as mesmas liberdades básicas, enquanto a distribuição de renda e riqueza é determinada pelo livre mercado. Esse sistema — o do livre mercado com oportunidades formalmente equânimes — corresponde à teoria libertária de justiça. Ele representa o aperfeiçoamento das sociedades feudais e de castas, pois repudia as hierarquias determinadas pelo nascimento. Em termos legais, permite que todos possam se esforçar e competir. Na prática, entretanto, as oportunidades estão longe de ser iguais.

Aqueles que podem ser sustentados pela família e têm uma boa educação têm vantagens óbvias sobre os demais. Permitir que todos participem da corrida é uma coisa boa. Mas se os corredores começarem de pontos de partida diferentes, dificilmente será uma corrida justa. É por isso, argumenta Rawls, que a distribuição de renda e fortuna que resulta do livre mercado com oportunidades formalmente iguais não pode ser considerada justa. A injustiça mais evidente do sistema libertário “é o fato de ele permitir que a divisão de bens seja indevidamente influenciada por esses fatores tão arbitrários do ponto de vista moral”.¹¹

Uma das formas de remediar essa injustiça é corrigir as diferenças sociais e econômicas. Uma meritocracia justa tenta fazer isso, indo além da igualdade de oportunidades meramente formal. Ela remove os obstáculos que cerceiam a realização pessoal ao oferecer oportunidades de educação iguais para todos, para que os indivíduos de famílias pobres possam competir em situação de igualdade com os que têm origens mais privilegiadas. Ela institui programas assistenciais para famílias de baixa renda, programas compensatórios de nutrição e de saúde para a infância, programas educacionais e de treinamento profissional — tudo o que for preciso para que todos, independentemente de classe ou situação

familiar, tenham acesso ao mesmo ponto de partida. Segundo a concepção meritocrática, a distribuição de renda e fortuna que resulta do livre mercado é justa, mas só se todos tiverem as mesmas oportunidades para desenvolver suas aptidões. Os vencedores da corrida só serão mercedores das recompensas se todos partirem da mesma linha de largada.

Rawls acredita que a concepção meritocrática possa corrigir algumas vantagens moralmente arbitrárias, mas ainda assim está longe de ser justa. Porque, ainda que se consiga que todos partam do mesmo ponto, é fácil prever quem serão os vencedores — os corredores mais velozes. Mas ser um corredor veloz não é um mérito totalmente do indivíduo. É algo contingente do ponto de vista moral, da mesma forma que vir de uma família rica é contingente. “Ainda que atinja a perfeição em eliminar a influência das contingências sociais”, escreve Rawls, o sistema meritocrático “continuará a permitir que a distribuição de riqueza e renda seja determinada pela distribuição natural de aptidões e talento”.¹²

Se Rawls estiver certo, nem mesmo o livre mercado operando em uma sociedade com oportunidades iguais de educação conseguirá atingir uma distribuição justa de renda e riqueza. A razão disso:

A distribuição é determinada pelo resultado da loteria natural; e esse resultado é arbitrário do ponto de vista moral. Não há mais razão para que se permita que a distribuição de renda e riqueza seja determinada pela distribuição dos bens naturais do que pela fortuna histórica e social.¹³

Rawls conclui que a concepção meritocrática de justiça é falha pelo mesmo motivo (embora em menor grau) que a concepção libertária: ambas fundamentam a distribuição de direitos em fatores moralmente arbitrários.

Uma vez que somos influenciados tanto pelas contingências sociais quanto pelas oportunidades naturais na determinação da distribuição de direitos, poderemos ser prejudicados pela influência de uma ou de outra. Do ponto de vista moral, ambas parecem igualmente arbitrárias.¹⁴

Quando percebemos as arbitrariedades morais que maculam tanto a teoria libertária de justiça quanto a meritocrática, argumenta Rawls, não podemos aceitar nada que não seja uma concepção equânime. Mas qual poderia ser essa concepção? Uma coisa é remediar as oportunidades desiguais de educação, mas remediar os dotes naturais desiguais é outra bem diferente. Se o fato de alguns corredores serem mais velozes do que outros nos incomoda, não deveríamos obrigar os corredores mais dotados a usar sapatos de chumbo? Alguns críticos da teoria igualitária acreditam que a única alternativa para uma sociedade de mercado meritocrática seria uma igualdade niveladora que impusesse limitações aos indivíduos com mais aptidões.

UM PESADELO IGUALITÁRIO

“Harrison Bergeron”, um conto de Kurt Vonnegut, Jr., trata dessa preocupação na forma de ficção científica distópica. “Era o ano de 2081”, começa a história, “e todos eram finalmente iguais (...) Ninguém era mais inteligente do que ninguém. Ninguém era mais bonito do que ninguém. Ninguém era mais forte ou mais rápido do que ninguém.” Essa igualdade minuciosamente obrigatória era fiscalizada pelos agentes do United States Handicapper General (Gabinete Delimitador dos Estados Unidos). Cidadãos com inteligência acima da média eram obrigados a usar nos ouvidos um tipo de rádio para reduzir a capacidade mental. A cada vinte segundos, aproximadamente, um transmissor do governo emitia um som agudo para que eles não se beneficiassem “das injustas características da superioridade de seu cérebro”.¹⁵

Harrison Bergeron, de 14 anos, é excepcionalmente inteligente, bonito e talentoso, tendo, pois, de ser desabilitado com mais dispositivos do que a maioria. Em vez do pequeno rádio, “ele usa um enorme par de fones de ouvido e óculos com lentes grossas e distorcidas”. Para disfarçar a boa aparência, Harrison tem de colocar “uma bola vermelha de borracha no nariz, raspar as sobrancelhas e cobrir alguns de seus lindos dentes brancos com próteses pretas”. Para neutralizar sua força física, ele pre-

cisa carregar, para onde quer que vá, uma pesada sucata metálica. “Na corrida da vida, Harrison carregava mais de cem quilos.”¹⁶

Um belo dia, em um ato heroico de desafio contra a tirania igualitária, Harrison arranca todos os dispositivos que o desabilitam. Mas eu não vou estragar a história revelando o desfecho. Já deve estar bem claro como Vonnegut dá vida à queixa corrente contra as teorias igualitárias de justiça.

A teoria de justiça de Rawls, no entanto, não se presta a essa objeção. Ele mostra que há outras alternativas à sociedade de mercado meritocrática além da igualdade pelo nivelamento. A alternativa de Rawls, que ele denomina princípio da diferença, corrige a distribuição desigual de aptidões e dotes sem impor limitações aos mais talentosos. Como? Estimulando os bem-dotados a desenvolver e exercitar suas aptidões, compreendendo, porém, que as recompensas que tais aptidões acumulam no mercado pertencem à comunidade como um todo. Não criemos obstáculos para os melhores corredores; deixemos que corram e façam o melhor que puderem. Apenas reconheçamos, de antemão, que os prêmios não pertencem somente a eles, mas devem ser compartilhados com aqueles que não têm os mesmos dotes.

Embora o princípio da diferença não subentenda a distribuição igualitária de renda e riqueza, ele deixa implícita a ideia de uma visão de igualdade poderosa e até mesmo inspiradora.

O princípio da diferença representa, na verdade, um acordo para considerar a distribuição das aptidões naturais um bem comum e para compartilhar quaisquer benefícios que ela possa propiciar. Os mais favorecidos pela natureza, não importa quem sejam, só devem usufruir de sua boa sorte de maneiras que melhorem a situação dos menos favorecidos. Aqueles que se encontram naturalmente em posição vantajosa não devem ser beneficiados simplesmente por ser mais dotados, mas apenas para cobrir os custos com treinamento e educação e usar seus dotes de modo a ajudar também os menos afortunados. Ninguém é mais merecedor de maior capacidade natural ou deve ter o privilégio de uma melhor posição de largada na sociedade. Mas isso não significa que essas distinções devam ser eliminadas. Há outra maneira de lidar com elas. A estrutura básica da sociedade pode ser elaborada de forma que essas contingências trabalhem para o bem dos menos afortunados.¹⁷

Analisemos, então, quatro teorias diferentes de justiça distributiva:

1. Sistema feudal ou de castas: hierarquia fixa estabelecida em função do nascimento.
2. Libertária: livre mercado com igualdade de oportunidades formal.
3. Meritocrática: livre mercado com igualdade de oportunidades justa.
4. Igualitária: princípio da diferença de Rawls.

Rawls argumenta que as três primeiras teorias baseiam a distribuição de justiça em fatores arbitrários do ponto de vista moral — seja por nascimento, seja por um melhor posicionamento social e econômico, seja por aptidões e habilidades naturais. Apenas o princípio da diferença evita que a distribuição de renda e riqueza seja fundamentada nessas contingências.

Embora o argumento da arbitrariedade moral não se baseie no argumento da posição original, ambos têm alguma semelhança neste respeito: ambos sustentam que, no que se refere à justiça, deveríamos abstrair ou colocar de lado fatos contingentes relativos às pessoas e a sua posição social.

Objeção 1: Incentivos

A teoria de Rawls sobre o princípio da diferença permite duas grandes objeções. Primeiramente, o que dizer dos incentivos? Se os talentosos só puderem se beneficiar de suas aptidões quando elas ajudarem os menos favorecidos, o que acontecerá se eles resolverem trabalhar menos ou não desenvolver suas habilidades? Se os impostos forem altos ou as diferenças de salários muito pequenas, quem garante que os mais talentosos, que poderiam ser cirurgiões, não optarão por profissões que tenham menor grau de exigência? Michael Jordan não se esforçaria menos em seus arremessos ou se aposentaria antes do previsto?

A resposta de Rawls é que o princípio da diferença permite desigualdades de renda a título de incentivo, desde que esses incentivos sejam necessários para melhorar a vida dos menos favorecidos. Pagar mais aos executivos ou cortar os impostos cobrados aos mais ricos apenas para aumentar o Produto Interno Bruto não seria suficiente. Mas, se os incentivos gerarem um crescimento econômico que permita àqueles que se encontram na base da pirâmide uma vida melhor do que a que teriam com uma distribuição mais equilibrada, então eles são permitidos pelo princípio da diferença.

É importante notar que permitir diferenças salariais a título de incentivo não é o mesmo que dizer que os bem-sucedidos têm mais direitos morais aos frutos de seu trabalho. Se Rawls estiver certo, as desigualdades de renda só serão justas na medida em que incentivarem esforços que, no cômputo geral, ajudem os menos privilegiados, e não porque os altos executivos ou os astros do esporte mereçam ganhar mais do que os operários de fábricas.

Objeção 2: Esforço

Chegamos agora a uma segunda e mais desafiadora objeção à teoria de justiça de Rawls: O que dizer do esforço? Rawls repudia a teoria meritocrática de justiça com base no fato de que os talentos naturais não são méritos de quem o possui. Mas e o trabalho árduo a que muitas pessoas se dedicam para cultivar seu talento? Bill Gates trabalhou com afinco e durante muito tempo para fundar a Microsoft. Michael Jordan passou infindáveis horas treinando basquete. A despeito de seus talentos e dotes, será que não merecem ser recompensados por tudo que conseguiram conquistar com seu esforço?

Rawls responde que até o esforço pode ser produto de uma educação favorável. "Até mesmo a vontade de se esforçar, de tentar e, portanto, de merecer no sentido geral depende de circunstâncias familiares e sociais mais confortáveis."¹⁸ Como outros fatores que determinam nosso sucesso, o esforço é influenciado por contingências cujos créditos não podemos reivindicar. "Parece claro que o esforço que uma pessoa está disposta a

fazer é influenciado por sua habilidade natural e pelas alternativas que tem. Os mais favorecidos tendem, além de outras coisas, a se empenhar conscientemente..."¹⁹

Muitos de meus alunos declaram-se radicalmente contra a concepção de esforço de Rawls ao se deparar com ela. Eles alegam que suas conquistas, incluindo a admissão em Harvard, são conseqüências do seu próprio esforço e trabalho, e não de fatores moralmente arbitrários além de seu controle. Muitos veem com desconfiança qualquer teoria de justiça que sugira que não merecemos moralmente as recompensas por nossos esforços.

Sempre que abordo a concepção de esforço de Rawls, costumo fazer uma pesquisa não científica. Mostro que psicólogos acreditam que a ordem de nascimento das pessoas influencia o trabalho e o empenho — tal como o esforço que os alunos associam ao fato de ser admitidos em Harvard. Supostamente, o filho mais velho tem uma ética de trabalho mais sólida, ganha mais dinheiro e atinge mais facilmente o sucesso dito convencional do que os irmãos mais novos. Esses estudos são controversos, e não sei se suas conclusões são verdadeiras. Mas, apenas a título de curiosidade, pergunto a meus alunos quantos deles foram os primeiros na ordem de nascimento na família: de 75% a 85% levantam a mão. O resultado é sempre o mesmo toda vez que faço a enquete.

Ninguém pode afirmar que o fato de ser o primeiro na ordem de nascimento seja mérito próprio. Se algo tão moralmente arbitrário como a ordem de nascimento pode influenciar nossa tendência a trabalhar com mais afinco e a nos empenhar conscientemente, Rawls pode ter razão. Nem mesmo o esforço pode ser um fator determinante do mérito.

O argumento de que as pessoas merecem as recompensas que resultam do esforço e do trabalho árduo é questionável ainda por outro motivo: embora os partidários da meritocracia frequentemente invoquem as virtudes do esforço, eles não acreditam realmente que apenas o esforço deva ser a base da renda e da riqueza. Consideremos dois operários da construção civil. Um é forte e musculoso e consegue levantar quatro paredes por dia sem muito esforço. O outro é fraco e franzino e não consegue carregar mais do que dois tijolos ao mesmo tempo. Embora

ele trabalhe muito, demora uma semana para fazer o que seu companheiro musculoso faz, praticamente sem grandes esforços, em um dia. Nenhum partidário da meritocracia diria que o operário fraco, porém esforçado, mereça receber mais do que o operário forte em virtude de seu esforço muito maior.

Ou, então, voltemos ao caso de Michael Jordan. É verdade que ele treinou muito. Mas outros jogadores de basquete menos talentosos do que ele treinaram ainda mais. Ninguém diria que eles merecem contratos mais altos do que os de Jordan como recompensa pelas horas que dedicam aos treinamentos. Assim, apesar das discussões sobre o esforço, na verdade é a contribuição, ou a conquista, que o partidário da meritocracia acredita que é digna de recompensa. Seja nossa ética de trabalho produto de nosso esforço ou não, nossa contribuição depende, pelo menos em parte, das aptidões naturais cujos créditos não podemos reivindicar.

REPUDIANDO O MÉRITO MORAL

Se o argumento de Rawls sobre a arbitrariedade moral das aptidões estiver certo, chegaremos a uma conclusão surpreendente: a justiça distributiva não é questão de premiar o mérito moral.

Rawls reconhece que essa conclusão contraria o que normalmente consideramos justiça:

Existe uma tendência generalizada a achar que renda e riqueza, ou todas as coisas boas da vida, devam ser distribuídas segundo o mérito moral. Justiça é sinônimo de felicidade em termos de virtude (...) Mas a justiça pensada como equidade repudia essa concepção.²⁰

Rawls ataca as bases da visão meritocrática de justiça ao questionar sua premissa básica, ou seja, de que, uma vez removidas as barreiras sociais e econômicas que entravam o sucesso, as pessoas são dignas das recompensas resultantes de suas aptidões:

Não merecemos o lugar que ocupamos na escala de distribuição de talentos inatos mais do que merecemos nosso ponto de partida na sociedade. Afirmar que merecemos ter a característica superior que nos permite empreender os esforços para cultivar nossas aptidões também é problemático, porque tal característica depende, em grande parte, do tipo de família que tivemos e das circunstâncias sociais de nossa infância, cujos créditos não podemos reivindicar. A noção de merecimento não se aplica aqui.²¹

Se a justiça distributiva não é uma questão de recompensar o mérito moral, isso significa que as pessoas que trabalham com afinco e respeitam as regras não têm nenhum direito às recompensas por seus esforços? Não, não é bem assim. Rawls faz aqui uma distinção importante porém sutil — entre mérito moral e o que ele denomina “direitos a expectativas legítimas”. Diferentemente da reivindicação do mérito, o direito às expectativas só pode existir quando determinadas regras do jogo estiverem estabelecidas. Ele não nos pode dizer de antemão como estabelecer as regras.

O conflito entre mérito moral e direito fundamenta muitos de nossos mais acalorados debates sobre justiça: algumas pessoas dizem que aumentar os impostos cobrados dos ricos priva-os de algo que eles merecem moralmente; ou que considerar a diversidade racial e étnica um fator para admissão à faculdade priva os candidatos com as maiores notas nos testes de admissão de uma vantagem que eles moralmente merecem ter. Outras dizem que não — as pessoas não merecem moralmente essas vantagens; primeiro temos que estabelecer as regras do jogo — alíquotas de impostos, critérios de admissão. Somente então poderemos definir quem merece o quê.

Consideremos a diferença entre um jogo de azar e um jogo de destreza. Suponhamos que eu aposte na loteria. Se meus números forem sorteados, estarei apto a receber o prêmio. Mas não posso dizer que mereci ganhar, porque loteria é um jogo de azar. Minha vitória ou derrota não tem nada a ver com minha virtude ou habilidade no jogo.

Agora imaginemos que o Boston Red Sox vença o Campeonato Mundial de Beisebol. Ao vencer, têm direito ao troféu. Se merecia ou

não vencer é outra questão. A resposta depende da atuação da equipe durante o jogo. Será que venceu graças a um golpe de sorte (um erro de arbitragem num momento decisivo, por exemplo) ou porque realmente jogou melhor do que o time adversário, mostrando a excelência e as virtudes (lances bem feitos, precisão nos ataques, defesa competente etc.) que caracterizam o melhor do beisebol?

Em um jogo de destreza, diferentemente de um jogo de azar, pode existir uma distinção entre quem recebe os prêmios por direito e quem mereceria ter vencido. Isso se deve ao fato de os jogos de destreza recompensarem o exercício e a demonstração de determinadas virtudes.

Rawls argumenta que a justiça distributiva não é questão de recompensar a virtude ou o mérito moral. Ao contrário, ela trata de atender às expectativas legítimas que passam a existir quando as regras do jogo são estabelecidas. Uma vez que os princípios de justiça estabeleçam os termos da cooperação social, as pessoas passam a ser merecedoras dos benefícios que obtiverem ao cumprir as regras. Mas, se a Receita Federal as obrigar a dar uma parte de sua renda para ajudar os menos favorecidos, elas não poderão reclamar que estão sendo privadas de algo que moralmente merecem.

Um plano justo, portanto, dá aos homens aquilo a que têm direito: satisfaz suas expectativas legítimas com base nas instituições sociais. Mas aquilo a que os homens têm direito não é proporcional nem dependente de seu valor intrínseco. Os princípios de justiça que regulamentam a estrutura básica da sociedade (...) não mencionam o mérito moral, não há nenhuma propensão da distribuição de direitos de corresponder a eles.²²

Rawls repudia o mérito moral como fundamento da justiça distributiva com base em dois argumentos. Primeiramente, como já vimos, ter o talento que me coloque em uma situação privilegiada na competição em relação aos demais não é um mérito completamente meu. Mas uma segunda contingência é igualmente decisiva: as qualidades que uma sociedade valoriza em determinado momento, também moralmente arbitrarias. Ainda que eu pudesse reivindicar a propriedade única de minhas aptidões

sem problema, ainda teria de considerar que as recompensas dessas aptidões dependeriam das contingências de oferta e procura. Na Toscana medieval, pintores de afrescos eram muito valorizados; na Califórnia do século XXI, valorizam-se os programadores de informática, e assim por diante. Se minhas habilidades valem muito ou pouco, isso depende do que a sociedade esteja demandando. O que determina aquilo que se considera contribuição depende das qualidades que cada sociedade valoriza.

Analisemos as diferenças salariais:

- A média salarial de um professor de ensino médio nos Estados Unidos é de 43 mil dólares anuais. David Letterman, apresentador de um programa de auditório exibido no final da noite, ganha 31 milhões de dólares por ano.
- John Roberts, presidente da Suprema Corte dos Estados Unidos, recebe 217.400 dólares por ano. Judy Sheindlin, que apresenta o *reality show* "Judge Judy" na televisão, ganha 25 milhões de dólares por ano.

Será que essas diferenças salariais são justas? A resposta, para Rawls, depende de elas serem parte de um sistema de taxação e redistribuição de renda que beneficie os menos favorecidos. Nesse caso, Letterman e Sheindlin seriam merecedores de seus ganhos. Mas não se pode dizer que ela mereça receber cem vezes mais do que o juiz Roberts ou que Letterman mereça mais de setecentas vezes o salário de um professor. O fato de viverem em uma sociedade que paga fortunas aos astros de televisão é parte da boa sorte que têm, e não algo de que sejam merecedores.

Os bem-sucedidos muitas vezes ignoram esse aspecto contingente de seu sucesso. Muitos de nós têm a sorte de possuir, pelo menos até certo ponto, as qualidades às quais nossa sociedade dá mais valor. Em uma sociedade capitalista, ter capacidade empreendedora é uma vantagem. Em uma sociedade burocrática, é de grande valia ter a habilidade de se relacionar bem com os superiores. Em uma sociedade democrática de massa, é uma vantagem aparecer bem na televisão ou, em suma, ser superficial. Em uma sociedade com muitos problemas legais, é interessante

frequentar a faculdade de direito e ter a capacidade de discernimento e raciocínio que permitirá um bom desempenho nos exames de admissão às faculdades de Direito.

Não somos responsáveis pelo fato de nossa sociedade valorizar certas coisas. Suponhamos que nós, com os talentos que temos, não vivêssemos em uma sociedade tecnologicamente avançada e com tantos problemas como a nossa, mas em uma sociedade de caçadores, ou uma sociedade guerreira, ou uma sociedade que outorgasse suas mais altas recompensas e seu mais alto prestígio àqueles que demonstrassem maior força física ou devoção religiosa. O que seria de nosso talento? Evidentemente, ele não nos levaria muito longe. Sem dúvida alguns de nós desenvolveriam outras aptidões. Mas seríamos menos merecedores ou menos virtuosos do que somos agora?

Rawls responde que não. Poderíamos ganhar menos dinheiro, o que seria correto. Mas, ainda que ganhássemos menos, não seríamos menos merecedores do que as outras pessoas. O mesmo se aplica aos indivíduos de nossa sociedade que não ocupam uma posição de prestígio e que não possuem os talentos que nossa sociedade recompensa.

Assim, ao mesmo tempo em que merecemos os benefícios que as regras do jogo prometem para o exercício de nosso talento, é errado e prepotente supor que merecemos, antes de tudo, uma sociedade que valorize nossas maiores qualidades.

Woody Allen aborda uma situação semelhante no filme *Memórias* (*Stardust Memories*). Ele vive um personagem inspirado nele mesmo, um comediante famoso chamado Sandy, que se encontra com Jerry, um amigo e ex-vizinho insatisfeito por ser motorista de táxi.

SANDY: E então, você trabalha em quê? O que anda fazendo?

JERRY: Quer saber o que faço? Sou motorista de táxi.

SANDY: Você me parece bem. Você... bem... não há nada errado em ser motorista de táxi.

JERRY: É... mas olhe para mim, em comparação a você...

SANDY: O que você quer que eu diga? Sempre fui aquela criança do bairro que gostava de contar piadas, certo?

JERRY: É...

SANDY: Bem... como você sabe, vivemos em uma... em uma sociedade que dá muito valor a piadas, não é? Pensando assim (*pigarreando*), se eu fosse um índio apache... aqueles caras não precisariam de um comediante, certo? E eu estaria desempregado.

JERRY: E daí? Convenhamos, isso não faz com que eu me sinta melhor.²³

O motorista de táxi não achou graça na piada do comediante sobre a arbitrariedade moral da fama e da fortuna. O fato de considerar que não obteve sucesso porque não teve sorte não diminui sua insatisfação. Talvez porque, em uma sociedade meritocrática, muitas pessoas pensem que o sucesso seja reflexo do que merecemos; e não é fácil dissuadi-las dessa ideia. Nas próximas páginas exploraremos a questão da justiça distributiva e veremos se ela pode ser completamente dissociada do mérito moral.

A VIDA É INJUSTA?

Em 1980, quando Ronald Reagan concorreu à presidência, o economista Milton Friedman publicou um *best-seller* em coautoria com a mulher, Rose, intitulado *Livres para escolher* (*Free to Choose*). Era uma defesa vigorosa e explícita da economia de livre mercado e tornou-se a bíblia — ou o hino — dos anos Reagan. Ao defender os princípios do *laissez-faire* contra as objeções igualitárias, Friedman fez uma surpreendente concessão. Ele reconheceu que os indivíduos criados em famílias abastadas e que frequentaram escolas de elite têm uma vantagem injusta em relação àqueles que vêm de lares menos privilegiados. Ele também admitiu que os indivíduos que, sem nenhum mérito próprio, herdaram talento e dotes ocupam uma posição privilegiada e injusta em relação aos demais. Diferentemente de Rawls, no entanto, Friedman insiste em que não devemos tentar remediar essa injustiça. Ao contrário, devemos aprender a conviver com ela e a usufruir dos benefícios que ela proporciona.

A vida não é justa. É tentador acreditar que o governo pode consertar aquilo que a natureza criou. Mas também é importante reconhecer que nos beneficiamos muito da injustiça que deploramos. Não é nem um pouco injusto que (...) Muhammad Ali tenha nascido com o talento que o transformou em um grande boxeador (...) É certamente injusto que Muhammad Ali seja capaz de ganhar milhões de dólares em uma só noite. Mas não teria sido ainda mais injusto para as pessoas que gostavam de vê-lo lutar se, em nome de um ideal abstrato de igualdade, Muhammad Ali não pudesse ganhar em uma luta (...) mais do que o trabalhador não qualificado da base da pirâmide recebe por uma jornada no cais do porto?²⁴

Em *Uma teoria da justiça*, Rawls rejeita a recomendação de complacência da concepção de Friedman. Numa passagem emocionante, Rawls mostra uma verdade simples da qual frequentemente nos esquecemos: a maneira como as coisas são não determina a maneira como elas deveriam ser.

Devemos repudiar a alegação de que as instituições sejam sempre falhas porque a distribuição dos talentos naturais e as contingências da circunstância social são injustas, e essa injustiça deve inevitavelmente ser transferida para as providências humanas. Eventualmente essa reflexão é usada como uma desculpa para que se ignore a injustiça, como se a recusa em aceitar a injustiça fosse o mesmo que ser incapaz de aceitar a morte. A distribuição natural não é justa nem injusta; tampouco é injusto que as pessoas nasçam em uma determinada posição na sociedade. Esses fatos são simplesmente naturais. O que é justo ou injusto é a maneira como as instituições lidam com esses fatos.²⁵

Rawls propõe que lidemos com esses fatos aceitando “compartilhar nosso destino com o próximo” e “só tirando proveito das casualidades da natureza e das circunstâncias sociais quando isso proporcionar o bem de todos”.²⁶ Quer sua teoria de justiça venha a ser aceita, quer não, ela representa a proposta mais convincente de uma sociedade equânime já produzida pela filosofia política americana.

Notas

1. John Locke, *Second Treatise of Government* (1690), em Peter Laslett, ed., *Locke's Two Treatises of Government*, 2ª ed. (Cambridge, Cambridge University Press, 1967), seção 119.
2. John Rawls, *A Theory of Justice [Uma teoria de justiça]* (Cambridge, The Belknap Press of Harvard University Press, 1971).
3. Ver a excelente história da lei do contrato, P. S. Atiyah, *The Rise and Fall of Freedom of Contract* (Nova York, Oxford University Press, 1979); e também Charles Fried, *Contract as Promise* (Cambridge, Harvard University Press, 1981).
4. Associated Press, “Bill for Clogged Toilet: \$50,000”, *Boston Globe*, 13 de setembro de 1984, p. 20.
5. David Hume, *Treatise of Human Nature* (1739-40), livro III, parte II, seção 2 (Nova York, Oxford University Press, 2ª ed., 1978).
6. *Ibidem*, livro III, parte III, seção 5.
7. A história é relatada em Atiyah, *The Rise and Fall of Freedom of Contract*, pp. 487-88; Atiyah cita E. C. Mossner, *Life of David Hume* (Edimburgo, Kelson, 1954), p. 564.
8. Hume citado em Atiyah, *Rise and Fall*, p. 487.
9. Steve Lee Myers, “‘Squeegees’ Rank High on Next Police Commissioner’s Priority List”, *New York Times*, 4 de dezembro de 1993, pp. 23-24.
10. Rawls, *A Theory of Justice*, seção 24.
11. *Ibidem*, seção 12.
12. *Ibidem*.
13. *Ibidem*.
14. *Ibidem*.
15. Kurt Vonnegut, Jr., “Harrison Bergeron” (1961), em Vonnegut, *Welcome to the Monkey House* (Nova York, Dell Publishing, 1998), p. 7.
16. *Ibidem*, pp. 10-11.
17. Rawls, *A Theory of Justice*, seção 17.
18. *Ibidem*, seção 12.
19. *Ibidem*, seção 48.
20. *Ibidem*.
21. Rawls, *A Theory of Justice* (2ª ed., 1999), seção 17.
22. *Ibidem*, seção 48.
23. Woody Allen, *Stardust Memories*, United Artists, 1980.
24. Milton e Rose Friedman, *Free to Choose* (Nova York, Houghton Mifflin Harcourt, 1980), pp. 136-37.
25. Rawls, *A Theory of Justice*, seção 17.
26. *Ibidem*. Na edição revisada de *A Theory of Justice* (1999), Rawls retirou a frase sobre compartilhar o destino uns dos outros.

