



**UNIVERSIDADE ESTADUAL DA PARAÍBA
CAMPUS III
CENTRO DE HUMANIDADES
CURSO DE DIREITO**

RUAN NUNES VICENTE

A RACIONALIZAÇÃO DA DESONESTIDADE

**GUARABIRA/PB
2016**

RUAN NUNES VICENTE

A RACIONALIZAÇÃO DA DESONESTIDADE

Artigo Científico apresentado como Trabalho de Conclusão de Curso na Graduação em Direito da Universidade Estadual da Paraíba, como requisito à obtenção do título de Bacharel em Direito.

Área de concentração: Sociologia Jurídica.

Orientador: Profº. Pós-doutor Luciano do Nascimento Silva

GUARABIRA/PB
2016

É expressamente proibida a comercialização deste documento, tanto na forma impressa como eletrônica. Sua reprodução total ou parcial é permitida exclusivamente para fins acadêmicos e científicos, desde que na reprodução figure a identificação do autor, título, instituição e ano da dissertação.

V633r Vicente, Ruan Nunes
A racionalização da desonestidade [manuscrito] / Ruan Nunes
Vicente. - 2016.
28 p.

Digitado.

Trabalho de Conclusão de Curso (Graduação em Direito) -
Universidade Estadual da Paraíba, Centro de Humanidades, 2016.
"Orientação: Luciano do Nascimento Silva, Departamento de
Ciências Jurídicas".

1. Desonestidade. 2. Sociologia. 3. Direito. 4. MOSCR I.
Título.

21. ed. CDD 306.42

RUAN NUNES VICENTE

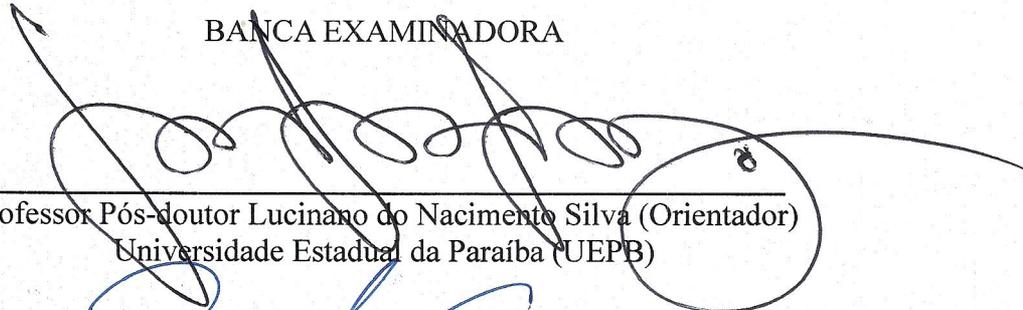
A RACIONALIZAÇÃO DA DESONESTIDADE

Artigo Científico apresentado como Trabalho de Conclusão de Curso na Graduação em Direito do Centro de Humanidades da Universidade Estadual da Paraíba, como requisito à obtenção do título de Bacharel em Direito.

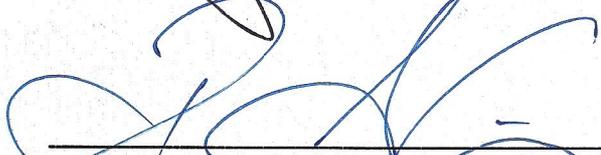
Área de concentração: Sociologia Jurídica.

Aprovado em: 18/05/2016

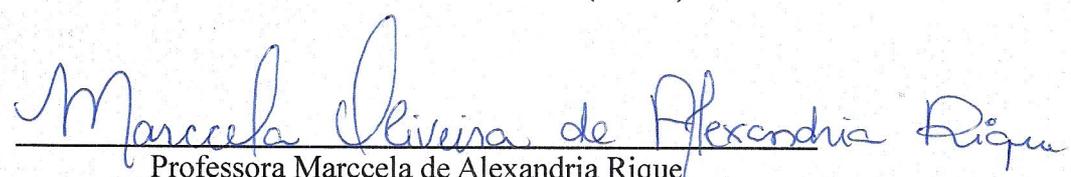
BANCA EXAMINADORA



Professor Pós-doutor Lucinano do Nascimento Silva (Orientador)
Universidade Estadual da Paraíba (UEPB)



Professor Mestre Renan Aversari Câmara
Universidade Estadual da Paraíba (UEPB)



Professora Marcela de Alexandria Rique
Universidade Estadual da Paraíba (UEPB)

A meu tio Murílio Nunes, pelo seu
incentivo e esforço, DEDICO.

AGRADECIMENTOS

A DEUS, pela simples razão da minha existência. **A MEUS FAMILIARES**, minha mãe Celma, meus avôs Antônio Julho e Maria da Penha, aos meus tios Murílio, Hailson e Celinalva, e minha tia-avó Edite, pelo amor, incentivo e apoio incondicional. **A MINHA NAMORADA**, Luana Larissa, por toda paciência, compreensão, carinho e amor. **A MEUS IRMÃOS DA ORDEM DEMOLAY**, em especial a Antônio Marcelo, pela extrema ajuda, companheirismo e valorosos ensinamentos. **A MEU ORIENTADOR**, Luciano Nascimento, pelo suporte, orientações, correções e incentivos. **A MEU CHEFE**, Kleyton Viriato, pela amizade, apoio, auxílio e conselhos. **A MEUS AMIGOS E FUTUROS SÓCIOS**, Marcos e Reginaldo, por todo apoio, incentivo e os ótimos momentos que estão por vir. **À 5ª VARA DA COMARCA DE GUARABIRA**, em especial aos servidores Eva Wilma e Lucas Zimbrunes, pela amizade e palavras de carinho e apoio. **A MEUS AMIGOS E COLEGAS DE CLASSE**, em especial à Brenda, Carlos, Thais, pelos momentos de amizade e apoio. **A ESTA UNIVERSIDADE**, seu corpo docente, direção e administração. E a todos aqueles que direta ou indiretamente contribuíram para minha graduação.

HÁ MANEIRAS DE DESCOBRIR SE UM HOMEM
É HONESTO: PERGUNTE A ELE. SE
RESPONDER “SIM”, ELE É
UM VIGARISTA.

GROUCHO MARX

A RACIONALIZAÇÃO DA DESONESTIDADE

RUAN NUNES VICENTE¹

RESUMO

Este artigo é um produto extraído do estudo científico da prática da desonestidade à luz da racionalidade sob uma visão jurídico-sociológica. Tem como objetivo a análise crítica do comportamento humano em razão da desonestidade como prática racional, visando desvendar e apresentar o Modelo Simples do Crime Racional – MOSCR, compreender seus pontos falhos e ampliar o estudo para outras fontes. Quanto à metodologia, no que se refere a sua classificação, a pesquisa pode ser traduzida, quanto a sua natureza, como pesquisa básica no desvendar de novos conhecimentos para o avanço da ciência; quanto à forma de abordagem, revela-se uma pesquisa qualitativa, pois busca analisar seus dados indutivamente; quanto ao ponto de vista dos objetivos, entende-se por pesquisa explicativa, por buscar os fatores que determinem o surgimento do fenômeno da desonestidade; e, quanto aos procedimentos técnicos, vê-se por uma pesquisa bibliográfica, elaborada a partir de material já publicado com aplicação de variáveis ao objeto do estudo. Os resultados e conclusões obtidas podem ser sintetizados pelos fatores incitantes à desonestidade, a Margem de Manobra, o Conflito de Interesses, o Desgaste, o Efeito Dominó, e o Poder do Exemplo, além dos já estudados pelo MOSCR.

Palavras-Chave: DESONESTIDADE. SOCIOLOGIA. DIREITO. MOSCR

1 INTRODUÇÃO

Conceitos primordiais, como o Certo e o Errado, são facilmente confundidos e adaptados ao bel prazer de quem está sujeito à escolha entre o presente favorável e um futuro incerto. Pautado nisso, nossa sociedade foi construída sob um emaranhado de valores facilmente deturpáveis, onde a desonestidade é persistente e segue um padrão que desequilibra todos os outros conceitos.

Ao longo da vida, desenvolvemos várias habilidades e meios para nos mantermos em sociedade. E nos cercamos de regras e normas, para coibir ações desonestas e impróprias. Contudo, para quebrarmos um paradigma criado, basta sua existência. Para descumpirmos

¹ Bacharelado em Direito, Campus III, no Centro de Humanidades da Universidade Estadual da Paraíba (CH/UEPB). E-mail: ruannvicente@gmail.com

uma regra com uma conduta desonesta, bastará que ela seja criada e que no exato momento presente, descumpri-la seja a maneira mais atrativa de tornar o presente mais favorável.

É analisando o comportamento desonesto numa sociedade que podemos extrair meios de padronizá-lo dentro de variáveis constantes e incertas ao mesmo tempo, e é nesse dualismo que montamos um estudo sobre “A conduta Desonesta” e seus elementos determinantes no comportamento social, pessoal e profissional de cada indivíduo.

Assim, valendo-se de conceitos de Moral e Ética, da figura do Observador e de sistemas de avaliação, pode-se determinar até que ponto a desonestidade se faz presente em nosso cotidiano, e como conduzimos e justificamos as atitudes presentes, na espera de um futuro condizente com nossa realidade.

Na operacionalização dessa proposta, percebemos que o ato desonesto pode ser influenciado por certos pesos, desse modo, buscamos *a priori* conhecê-los de forma perfunctória para construir uma linha sistêmica de análise acerca do *modus operandi* da desonestidade. Essa situação representa a problemática, o que nós levou a estudá-la a partir da seguinte questão: Quais aspectos influenciam um indivíduo à desonestidade?

A importância desse trabalho se justifica, além da escassa produção científica sobre o tema, em razão da importância social, econômica e jurídica a respeito da honestidade humana e seus reflexos no âmbito da coletividade, de modo à contribuir pela construção de um ambiente social mais justo, digno, correto e íntegro.

2 A SOCIEDADE E AS REGRAS

Desde os tempos antigos, a vida em sociedade é peça fundamental para sobrevivência da raça humana. Entretanto, para que a ordem e a harmonia se estabeleçam dentro de uma sociedade, faz-se necessário a boa-fé e o bom trato entre seus indivíduos, sendo imprescindível a presença de regras básicas. Nesse diapasão, as palavras de Miguel Reale:

Podemos, pois, dizer, sem maiores indagações, que o Direito corresponde à exigência essencial e indeclinável de uma convivência ordenada, pois nenhuma sociedade poderia subsistir sem um mínimo de ordem, de direção e solidariedade. É a razão pela qual um grande jurista contemporâneo, Santi Romano, cansado de ver o Direito concebido apenas como regra ou comando, concebeu-o antes como "realização de convivência ordenada".²

² REALE, Miguel. “Lições Preliminares de Direito”. 27. Ed. 9ª tir. Editora Saraiva. São Paulo. 2012. Pg. 02

As leis, os decretos, os códigos de conduta, entre outros, são exemplos de normas positivas, postas através da escrita e pela autoridade soberana de cada sociedade. Ademais, restam presentes as normas consuetudinárias, desenvolvidas entre os costumes e cultura de cada grupo social.

As normas consuetudinárias independem da forma escrita, e se consolidam com o tempo, através da repetição de atos que se fixam pelo costume social, armazenadas apenas na memória coletiva do grupo.

Por sua vez, estão presentes também a ética e a moral, valores criados através de princípios e crenças, fundamentos basilares para a construção do caráter e da dignidade da pessoa humana, indispensáveis na construção da ordem pública. Destarte, as normas, independente de sua forma, estão intrinsecamente presentes em uma sociedade.

“Quebrar as regras” é um fator tão presente como “seguir as regras” vez que o ser humano apresenta falhas. Deste modo, criamos e instituímos o *Direito Penal*, que tem por objetivo fundamental punir e ressocializar os transgressores, a fim de que possamos reeducá-los a viver em sociedade.

Antes de prosseguirmos, de modo a legitimar o discurso até então trazido, faça uma pequena reflexão, e pense em quantas normas você deixou de seguir nos últimos trinta dias. Lembre-se que você não precisa ir muito além, pensem em coisas simples, que não façam mal diretamente a ninguém, como tirar a *xérox* de um livro, fazer o *download* ilegalmente de uma música, ultrapassar o limite de velocidade, furar uma fila, furtar o *wi-fi* do vizinho, etc.

Em se tratando de sociedade, a presença de normas regulamentadoras é fundamental para que se mantenha o convívio pacífico entre os indivíduos. De igual modo, assim como existem as regras, há a possibilidade de quebrá-las.

Contudo, se partirmos do pressuposto de que certos indivíduos se comportaram de forma desonesta, talvez entender e compreender a origem desse comportamento possa nos dar uma ideia de como a desonestidade funciona, e assim inibir a práticas de atos futuros, ou até mesmo impedir que tais condutas desonestas se propaguem para diferentes indivíduos.

Conceitua-se a desonestidade como sendo uma conduta evitada de improbidade afrontosa à moral e a dignidade e que contrarie os padrões e regras de decoro. Pelo dicionário,

vemos “1. Falta de honestidade. 2. Obscenidade”³. Ademais, desonestidade é comumente conhecida, em regra, pelo ato de agir sem honestidade. É utilizada para descrever a falta de probidade, o enganar.⁴

Para fins de esclarecimento, neste artigo, trataremos todas as práticas ilegais por *Conduta Desonesta*, desde um simples ato ou até mesmo um crime de estelionato. Infelizmente não adentraremos sobre o mérito dos crimes que não envolvam os danos patrimoniais, como os crimes contra a vida, a dignidade sexual, entre outros, tendo em vista o vasto leque de assuntos que tornariam este trabalho extenso e importuno, não sendo objetivo deste autor.

3 SMORC

Dentre as teorias quanto ao estudo da desonestidade, existe uma que se destaca, conhecida como *Simple Model of Rational Crime* – SMORC, ou em português, o Modelo Simples do Crime Racional – MOSCR.

Desenvolvida por Ronald Clarke e Derek Cornish⁵, o SMORC tenta desvendar o *modus operante* da conduta desonesta a partir da racionalidade humana, e definir quais aspectos influenciam diretamente um indivíduo à desonestidade.

Segundo o SMORC, utilizamos da racionalidade perante cada situação em que nos confrontamos para determinar a viabilidade de ser honesto ou não. Antes da tomada de decisão, analisamos três pontos fundamentais, quais sejam: O que iremos ganhar? Qual a probabilidade de ser pego? E qual a pena em caso de ser pego?

Deste modo, a equação racional da desonestidade possui três incógnitas, que sempre hão de variar conforme cada caso concreto. Sendo a primeira um fator positivo, a segunda uma probabilidade, e a terceira um fator negativo. Por lógica, após raciocinarmos sobre o resultado decidiríamos se valeria a pena ou não ser desonesto. Os resultados, portanto, poderiam variar infinitamente conforme cada caso. Os ensinamentos de Mario Sergio Cortella e Clóvis de Barros Filho recaem como uma luva sobre o tema, senão vejamos:

³ FERREIRA, Aurélio B. de Hollanda. “Dicionário Aurélio da Língua Portuguesa” 5. ed. Positivo Editora. 2010.

⁴ The effect of anomie on academic dishonesty among university students. Albert Caruana, B. Ramaseshan, Michael T. Ewing Journal: International Journal of Educational Management Year: 2000 Volume: 14 Issue: 1 Page: 23 - 30

⁵ (Clarke, 1997, p. 10)

Tratando diretamente da temática da corrupção, temos o indivíduo que se vê diante da possibilidade de um fantástico enriquecimento mediante um esforço mínimo. É claro que existe ali a possibilidade de ganho; ele imagina, num primeiro momento, todos os efeitos encantadores desse ganho, o que é uma esperança – esperança, repito, é um ganho de potência de vida determinado por uma situação imaginada, um conteúdo de consciência. Mas, em seguida, ele vislumbra também a possibilidade de ser pego, de cair em desgraça, de se ver em situação muito ruim. E aí se estabelece um duelo de afetos, como se fosse uma soma de vetores: de um lado a esperança de se dar bem e de outro o medo de se dar mal.⁶

Então, de um lado, temos a esperança de ganhos, as vantagens e o prazer. De outro lado, temos o temor das consequências e o medo das drásticas penalidades. Ainda, de modo a compreender melhor o SMORC, vejamos o exemplo a seguir:

Fernando é um administrador bem sucedido e possui um cargo significativo na empresa IMAGINÁRIA S.A., todavia nos últimos cinco anos vêm batalhando arduamente para conseguir uma promoção que dobraria o seu salário.

Todos na empresa têm ciência de que o presidente promoverá aquele que melhor se destacar em determinada reunião, na qual cada empregado apresentará um plano de ampliação dos lucros da empresa.

Fernando, sabendo da importância da reunião, prepara-se com antecedência, e elabora o melhor plano de desenvolvimento possível. No dia marcado para a reunião, Fernando sai de sua casa com antecedência mínima de uma hora, o que em dias normais seria mais do que o suficiente para chegar à sede da empresa sem atrasos.

Subitamente ocorre um terrível engarrafamento no trânsito, e Fernando teme por chegar atrasado à reunião, o que certamente o comprometeria quanto à promoção.

Fernando lembra-se de um atalho que o livraria de todo e qualquer trânsito, entretanto seria necessário seguir no sentido contrário da via⁷ para ter acesso ao atalho, em outras palavras, infringir uma regra de trânsito.

O que Fernando faria? Importante destacar que ele era o favorito a vaga.

No exemplo em questão, seguindo o SMORC poderíamos adotar as seguintes diretrizes: O que Fernando ganharia? Provavelmente uma promoção que dobraria seu salário; Qual a chance de ser pego? Supondo que a cidade em que Fernando reside é bem policiada, e que a maior parte das ruas possuem câmera de segurança, a probabilidade de ser pego é razoável; Qual a pena em caso seja pego? Uma multa não tão significativa e alguns pontos na carteira.

⁶ CORTELLA, Mario Sergio. BARROS FILHO, Clóves de. “Ética e Vergonha na Cara!”. – Campinas, SP: Papirus 7 Mares, 2014. Pg. 12.

⁷ Contramão. Direção interdita para o tráfego

Não podemos deixar de esclarecer que talvez Fernando resistisse à tentação, e com base nos valores éticos e morais que aprendera durante a vida, preferisse por enfrentar o engarramento, mesmo que isto lhes custasse à promoção.

Todavia, é inegável que Fernando poderia perceber que, mesmo sendo multado, o valor da multa seria ínfima se comparado ao que iria receber, caso seu salário fosse dobrado pela promoção. Pela lógica, seria completamente racional descumprir uma regra em prol de uma grande vantagem. Nesse aspecto, portanto, o SMORC faz todo o sentido.

Partindo dessa linha de raciocínio, vários outros exemplos corriqueiros se encaixariam na prática do SMORC. Logo, através de uma análise superficial, diminuir os ganhos, aumentar a probabilidade de ser pego e aumentar a pena pela desonestidade seriam as maneiras mais eficientes de impedir tais fatos.

4 OUTRAS INFLUÊNCIAS

A redução da maioria penal bem como a majoração das penas já existentes são temas bem populares atualmente e que tem por objetivo minorar a prática delituosa, o que, segundo a análise do método SMORC, demonstram eficácia, pois aumentar as penas faria com que a balança da desonestidade pesasse de forma desfavorável.

Contudo, em outros estudos ficou evidente que as punições não produzem o efeito esperado quando se trata de coibir as atividades delituosas. Neste sentido, vemos as palavras de José Marinho de Paulo Júnior:

E não basta lembrar que já se concedeu um prêmio Nobel ao criador do SMORC (Simple Model of Rational Crime), segundo o qual crimes, decisões e desvios de conduta ocorreriam de acordo com uma análise de custo/benefício. Em termos psicológicos corriqueiros, o custo (dano à nossa autoimagem) haveria de ser menor que o ganho com um “deslize” em nosso próprio favor. Ocorre que, em pesquisas recentes conduzidas para justamente desafiar tal festejado modelo, tem comprovado sua falibilidade.⁸

O termo “custo/benefício” trazido por José Marinho faz referência aos pressupostos do SMORC, quais sejam, “O que iremos ganhar? Qual a probabilidade de ser pego? E qual a pena em caso de ser pego?”, inferindo pela falibilidade desse sistema quando postos a prova em outras pesquisas.

⁸ PAULO JUNIOR, José Marinho. “Limites dos Meios Alternativos de Conflito”. In: PINHO, Humberto dalla Bernardina de. ANDRADE, Juliana Loss de. “Contemporary Tendencies in Mediation”. Editorial Dykinson. 2015. Pg. 251

O grande psicólogo norte-americano Dan Ariely, em sua obra '*A mais pura verdade sobre a desonestidade*', concluiu, através de pequenos experimentos empíricos, que o aumento das penas produz resultados mínimos. Senão, vejamos:

Se vivêssemos em um mundo com base puramente no SMORC, analisaríamos a relação custo-benefício de todas as nossas decisões e faríamos que parecesse mais racional (...) Essencialmente, trapaceamos até o nível que nos permite manter nossa autoimagem como a de indivíduos razoavelmente honestos (...) Para começar, a constatação de que o nível de desonestidade não é influenciado em elevado grau (em grau nenhum em nossos experimento) por quanto se pode ganhar em ser desonesto sugere que a desonestidade não é meramente o resultado de se considerar seus custos e benefícios. Além disso, os resultados mostram que o nível de desonestidade permanece inalterado independentemente da possibilidade de ser pego tornam ainda menos provável que a desonestidade se baseie em uma análise de custo-benefício. Por fim, o fato de muitas pessoas trapacearem apenas um pouco quando têm a oportunidade de fazê-lo sugere que as forças que governam a desonestidade são muito mais complexas (e mais interessantes) do que o previsto pelo SMORC.⁹

Mais uma vez o termo custo/benefício foi apresentado como uma referência aos elementos do SMORC, e de igual modo, vê-se que através de uma análise mais detalhada, sua influência tende ao mínimo quando postas em prática. O experimento de Dan consistiu em aplicar um teste de matemática valendo dinheiro para cada questão certa. As pessoas tinham a opção de escrever a resposta em um cartão, conferir o gabarito, contar para o entrevistador quantas questões acertaram, e destruir as evidências da prova. Se mentissem sobre o número de questões certas poderiam receber mais dinheiro sem que ninguém soubesse.

Em paralelo, foi aplicado um teste idêntico a outros candidatos de perfil semelhante ao primeiro grupo, entretanto, as questões eram corrigidas pelo examinador, sem a possibilidade de fraude quanto ao resultado do teste.

Comparando os acertos de quem não podia mentir com os acertos de quem podia, foi possível obter o resultado de que as pessoas do primeiro grupo mentiam acerca de 15% (quinze por cento) a mais sobre os acertos do teste. (o mesmo teste foi repetido em diversos lugares do mundo, tendo sido obtido o mesmo resultado).

Entretanto, ao repetir o teste aumentando a segurança e a possibilidade dos candidatos do primeiro grupo ser pegos pela fraude, o resultado ainda assim tendia à mesma média de 15% (quinze por cento).

⁹ ARYELI, Dan. "A mais Pura Verdade sobre a Desonestidade". Elsevier Editora. 2012. Pgs. 7, 20, 24.

Portanto, a conclusão obtida foi a de que os seres humanos tendiam à desonestidade em uma proporção suficiente para que levassem uma curta vantagem, mas em uma proporção baixa para não se vissem como pessoas indignas e desonestas.

De igual modo, havia uma baixa influência das penas e da probabilidade de serem pegos, o que prejudica de forma significativa a linha de pensamento conforme o SMORC, pois em determinadas situações não levamos em consideração as possíveis penalidades futuras quando o que temos a ganhar no presente é extremamente tentador.

Ademais, conforme estudos de Walter Mischel, Yuiche Shoda e Monica Rodriguez¹⁰, o ser humano vive em um conflito eterno entre o seu 'eu presente' e o seu 'eu futuro'. Esta teoria implica dizer que, se torna mais difícil para o ser humano calcular os prós e os contras de uma decisão, quando os prós estão no presente e os contras estão no futuro¹¹.

Como exemplo, o aluno que tem um mês para se preparar para a prova, mas deixou para estudar na véspera, optou no início do mês por um presente mais tranquilo, mesmo que aquilo o pudesse comprometer no final do mês. Ou o funcionário que tem mais de uma semana para entregar um relatório, mas decide postergar para a última madrugada. É uma tendência humana sempre buscar alternativas que facilitem o presente momento, mesmo que gere consequências futuras.

Quanto maior a distância entre o lucro presente e o prejuízo futuro, temos uma capacidade de relaxar momentaneamente, e esquecer os prejuízos em razão de aproveitar o que temos no presente. Por isso é tão complicado para uma parcela das pessoas compreenderem sem resistência alguma que devem agir de determinado modo para se resguardar de um grande prejuízo na frente. É o caso de algumas crianças e adolescente, que devem optar por abdicar de parte de suas brincadeiras e lazeres, em prol do estudo para terem uma fase adulta mais tranquila, e que, mesmo tendo ciência dessa informação, são tão relutantes em ir à escola todos os dias. Ou o fato de alguns dos adultos dormirem um pouquinho a mais e optar por um sono mais longo (lucro presente), mesmo que o despertador já tenha tocado, e venham a se atrasar em seus compromissos (prejuízo futuro).

De fato existem pessoas menos propensas a pensarem dessa forma, mas é inegável a existência de outras mais tentadas a aproveitar o presente sem que venham a se preocupar

¹⁰ MISCHEL, Walter, Yuichi Shoda, e Monica I. Rodriguez. "Delay of gratification in children." *Science* 244, no. 4907 (1989): 933-938

¹¹ MALES, Mike. "Age, Poverty, Homicide, and Gun Homicide." *SAGE Open* 5, no. 1 (2015)

com futuro. Portanto, a simples chance de que venha a ocorrer esse raciocínio prejudica de forma significativa à linha de pensamento conforme o SMORC.

Tendo em vista que aumentar a pena, ou aumentar o risco de ser pego podem não sustar tanta influência como desejaríamos à conduta desonesta, passamos, portanto, a considerar a existência de mais fatores (conforme veremos no capítulo a seguir) que podem influenciar na equação da desonestidade, ocasionando a inviabilização do SMORC ante a complexidade social.

5 PESOS

Trataremos aqui de forma concisa sobre um rol exemplificativo de fatores que podem influenciar à desonestidade além dos já mencionados no SMORC, são eles: a Margem de Manobra, o Conflito de Interesses, o Desgaste, o Efeito Dominó, e o Poder do Exemplo.

5.1 MARGEM DE MANOBRA

Há casos em que a possibilidade de sermos desonestos pode-se encontrar condicionada a uma justificativa, ou seja, uma boa desculpa. O peso da consciência tende a diminuir significativamente caso o ato seja justificável. Em linhas gerais, queremos ser vistos como boas pessoas, o que normalmente inclui sermos justos e honestos. Além disso, necessitamos, acima de tudo, sermos aceitos por nós mesmos.

Niklas Luhmann¹² constrói em sua obra *Sociologia do Direito II* a figura do “Observador”, uma ferramenta criada por nossa mente para monitorar nossas ações, e mediar às relações de nosso “eu interior” com as pessoas com as quais convivemos. Desse modo, o observador é responsável por atender as expectativas externas, e fazer com que nosso comportamento seja aceito por nós mesmo, além de estar compatível com aquilo pelo qual se esperava fazer.

Estamos sempre em um conflito interno sobre o que realmente queremos fazer e o que é esperado ser feito. Cabe à figura do observador filtrar as informações e construir uma atitude compatível à situação em concreto. Portanto, é plausível que existam situações em que queremos fazer o errado, mas temos ciência de que tal comportamento é desonesto, além de que, nossos amigos e familiares não esperariam que nos comportássemos dessa forma. De tal

¹² Niklas Luhmann (Luneburgo, 8 de dezembro de 1927 — Oerlinghausen, 6 de novembro de 1998). Sociólogo alemão.

modo, o observador filtraria as nossas ideias, e provavelmente indicaria que ser desonesto não é a alternativa mais indicada.

Ocorre que, em certas circunstâncias, podemos dar um ‘jeitinho’ de assumir uma personalidade condizente com o ser desonesto, sem que venhamos a nos sentirmos culpados por isso, basta que sejamos apenas um pouco desonesto, o suficiente para nos darmos bem, mas que não prejudique a vítima de forma significativa. Chamamos isto por Margem de Manobra.

A margem de manobra pode nos proporcionar a falsa sensação de alívio em cometer um ato errado caso venhamos a justificar a fraude. “Tudo bem em furar a fila, todo mundo faz isso.” “Tudo bem em levar uma caneta do trabalho, afinal é só uma”.

5.2 CONFLITO DE INTERESSES

Em determinadas situações somos levados a ter que optar entre duas ou mais alternativas, e cada escolha nos leva a um caminho diferente. Dependendo de como tais situações nos são apresentadas, podemos vir a sofrer um efeito chamado de “conflito de interesses”. Segundo Thompson (1993), tal conflito é um conjunto de condições nas quais o julgamento de um interesse primário tende a ser influenciado indevidamente por um interesse secundário.¹³

O conflito de interesses nada mais é do que o nosso próprio interesse sobre as vantagens e as desvantagens que as diferentes escolhas podem nos trazer, quando na verdade deveríamos tomar certas decisões sem que nossas motivações pessoais se sobreponham perante um interesse maior. Deste modo, um interesse pessoal ocasiona uma parcialidade direta, dando maior peso a determinadas alternativas, quando precisaríamos tomar uma decisão da forma mais imparcial o possível.

Esse efeito dar-se-á de duas formas: positivamente ou negativamente. Ocorre o conflito positivo sempre que temos um interesse quanto às vantagens que nos serão proporcionadas. De outro lado, o conflito negativo ocorre quando temos interesse que as desvantagens presentes em determinada alternativa não venham a ocorrer, dessa forma, estaríamos tentados a seguir por outro caminho. É importante mencionar a possibilidade de que venhamos a sofrer ambos os efeitos simultaneamente.

¹³ THOMPSON, D.F. “Understanding financial conflicts of interest.” N. Engl. J. Med. v.329, p.573-576, 1993.

Normalmente conseguimos identificar quando estamos sob efeito do conflito de interesses, e, portanto, poderíamos adotar medidas para combater tal fato. Todavia, este estudo se preocupa com a ocorrência desse efeito de forma subconsciente, quando não percebemos que estamos tendenciados, o que prejudica nossa linha racional.

A devolução de favores é o exemplo mais clássico de como o conflito de interesses age de forma subconsciente. Nós, humanos, somos educados de modo a retribuir os favores que recebemos sem que, não necessariamente, sejamos cobrados. Com o tempo, tal prática se torna hábito, e em sendo hábito, realizamos de forma automática.

Ao nos depararmos com duas alternativas com pesos iguais, somos tentados a optar pela que beneficie uma pessoa que acabara de nos fazer uma gentileza, pois retribuir um favor, mesmo que automaticamente, nos gera um estímulo de felicidade, de missão cumprida. Nessa linha de abordagem, Luiz Henrique Lopes dos Santos e José Fernando Perez esclarecem:

“Ocorre, porém, que muitas dessas decisões dependem de avaliações que comportam boa dose de subjetividade e é precisamente aí que o potencial conflito faz sentir seus efeitos: *involuntariamente*, pode ser tomada uma decisão favorável (...), que não seria tomada em outras circunstâncias; ou, pelo contrário, na ânsia de agir com isenção, o juiz pode tomar uma decisão prejudicial (...), que não seria tomada em outras circunstâncias”¹⁴

Além disso, há de se consignar que, o conflito de interesse também pode ocorrer entre escolhas das quais já estão desbalanceadas, podendo, a depender do caso, pesar ainda mais pela viabilização de uma alternativa, ou diminuir a diferença existente.

No dia a dia jurídico vemos que, uma parcela significativa dos advogados tente a tratar os juízes a pão de ló. Tal fato não é gerado muito provavelmente pela simples cortesia, mas muitos destes estão motivados na criação de vínculos de interesse mútuo. De modo que, os magistrados sejam tentados a retribuir as gentilezas diárias com um julgamento mais benéfico de uma ação. Não quero aqui suscitar dúvidas quanto à integridade de advogados e juízes, mas apenas exemplificar uma possível situação. Lembre-se que os magistrados, apesar de tentados, não devem sucumbir à desonestidade em razão do Princípio da Imparcialidade do Juiz.

¹⁴ SANTOS, Luiz Henrique Lopes dos Santos. PEREZ, José Fernando. “Conflito de interesses: um desafio inevitável. ÉTICA. Pesquisa FAPESP, 2001.

5.3 DESGASTE

Antes de iniciar o tema, proponho um pequeno quiz¹⁵, responda mentalmente as próximas perguntas com base nessa curta narrativa:

Pedro, 30 anos de idade, com o peso corporal acima do ideal, submete-se a uma dieta imaginária receitada por sua nutricionista. A rotina diária de Pedro é a seguinte: Ao acordar, toma seu café da manhã, em seguida se encaminha para seu trabalho no banco, no qual possui uma rotina bem estressante, retorna para sua casa ao meio-dia para um almoço rápido, volta para o trabalho em que fica até o fim da tarde. Depois de jantar em um restaurante, Pedro se encaminha para a faculdade e retorna para casa apenas no final da noite, onde faz um lanche para se recolher. Frise-se que Pedro não possui uma refeição preferida.

Em sua opinião, existem chances de que Pedro após um longo dia de trabalho venha a fugir da dieta no jantar ou no lanche?

As chances seriam as mesmas com relação ao café da manhã ou o almoço?

Sendo sexta-feira, dirá que as chances aumentariam ou diminuiriam em comparação a um dia no meio da semana?

Provavelmente suas respostas indicam que as chances de Pedro fugir da dieta são maiores no final do dia e em finais de semana. Assim sendo, está demonstrado que concorda, ao menos parcialmente, com a teoria do “desgaste”.

A teoria do desgaste dispõe que nossa resistência à prática de atos pelos quais, *a priori*, não concordaríamos em realizar, torna-se muito menos efetiva quando desgastados pela rotina. Nesse diapasão, como bem pontua ARIELY em seu já mencionado livro¹⁶, nós humanos ficamos mais propensos a cairmos em tentações quando nos encontramos fisicamente ou mentalmente desgastados.

Tal fato se dá pela simples razão de que o cansaço proporcionado pelo desgaste diário reduz nossa capacidade de discernimento. As possíveis causas para o desgaste são normalmente o stress, o trabalho, a falta de tempo, os problemas pessoais, as metas a cumprir, entre outras.

A teoria também pode ser aplicada de modo inverso. Quando precisamos tomar uma decisão importante damos preferência em pensar sobre a questão quando estamos mais relaxados e livres de problemas, para que possamos discernir melhor sobre a situação.

¹⁵ QUIZ: s.m. Questionário; teste ou agrupamento de questões. [DÍCIO. Dicionário Online de Português]

¹⁶ ARIELY, Dan. (2012). A mais pura verdade sobre a desonestidade. Elsevier Editora. 2012

Importante mencionar que, com relação ao desgaste mental, podemos também ser influenciados pelo número de oportunidades que nos são dadas à prática do ato, pois cada vez que temos de resistir à tentação, ficamos um pouco mais desgastados, portanto, se termos que resistir a algo por dez vezes, nossa capacidade de resistência é bem maior na primeira tentação do que na décima.

Por outro lado, indivíduos fundados em qualidades como a perseverança, a disciplina e a tenacidade, encontram-se muito menos propensos a serem influenciados pelos desgastes às tentações.

5.4 EFEITO DOMINÓ

“Todo o começo é difícil, mas aos poucos tudo melhora”. Muito provavelmente você já escutou alguma vertente dessa frase motivacional. A força motriz por trás dessa ideia é a dificuldade encontrada sempre que nos deparamos com algo fora de nossa realidade, e, portanto, somos forçados a sair de nossa zona de conforto para ir à busca de algo.

Conforme praticamos algo fora de nossa zona de conforto, aquilo que antes era estranho ao nosso mundo particular, se torna cada vez mais presente, e, portanto ficamos menos inibidos em praticá-los, até o ponto em que se torne um hábito, e passamos a ver com bons olhos aquilo que antes tínhamos receio.

Nesse teorema estão boa parte dos alunos de musculação, que são forçados a suportar uma dor física inicial, mas que aos poucos começam a se acostumar com a rotina diária da malhação, até que em momento decisivo passam a não se importar mais com a dor.

Pela física, estudamos que um objeto estagnado necessita de um impulso para que venha a se movimentar, ou seja, a aplicação de uma força incisiva. Entretanto, a energia gasta para manter o objeto em movimento é consideravelmente inferior à necessária para o impulso inicial.

Desse modo, encontramos o princípio básico do Efeito Dominó, o qual demonstra que depois de quebrada a barreira do impulso inicial, as demais peças colocadas em sequência tendem a cair com o peso da anterior sem muito esforço.

Nessa mesma linha, também podemos enquadrar os atos de desonestidade, aos quais são plenamente passíveis do Efeito Dominó. A barreira inicial nada mais seria do que uma

mistura de nossos próprios valores internos com as regras externas impostas pela vida em sociedade. Caso venhamos a ultrapassar esta barreira, aprenderemos o caminho para, querendo, quebrá-la novamente.

A sequência de práticas errôneas é algo gravíssimo, pois com um índice de repetições suficientes, a exceção se torna regra, e a regra exceção, e pouco a pouco perdemos a noção do certo e do errado, ou, apesar de ainda termos a noção do errado, simplesmente não nos importamos em praticá-lo.

É necessário frisar que, não obrigatoriamente o efeito dominó se dá a partir do primeiro ato de desonestidade, mas sim do momento em que começamos a agir descontroladamente, dando sentido ao comportamento irracional e justificando nossos atos com falácias.¹⁷ Afinal, quem está na chuva é para se molhar, correto? Não! O errado sempre continuará sendo o errado, mesmo que já tenhamos errado centena de vezes.

5.5 PODER DO EXEMPLO

“O homem acredita mais com os olhos do que com os ouvidos. Por isso longo é o caminho através de regras e normas, curto e eficaz através do exemplo.” Sêneca.¹⁸

O exemplo pode ser considerado uma das formas mais antigas de exercer a atividade do ensino. Nós humanos somos capazes de reproduzir os atos pelos quais nos espelhamos. Desde cedo somos levados a crer em bons exemplos, os quais devem ser seguidos para alcançarmos certos objetivos.

Podemos nos espelhar em nossos pais, em nossos professores, em nossos patrões e até mesmo em personagens de filmes e histórias de ficção, entre outros. Desse modo, podemos basear a decisão de algumas escolhas nos exemplos em que seguimos.

Quanto mais importante à figura do exemplo está para nós, maior será o grau de influência. Assim, as pessoas com as quais temos maior consideração e apreço, bem como aquelas com as quais, apesar de não mantermos contato direto, possuem posições de destaque, podem influenciar consideravelmente em nossas escolhas.

¹⁷ Vide Cap. 5.1 – Margem de manobra

¹⁸ SÊNECA, Lúcio Aneu. 4 a.C. Roma Antiga

Por outro lado, o conjunto de pessoas, mesmo que desconhecidas, também exercem a influência através do exemplo, desde que produzam em sua maioria atos comuns entre si e de forma reiterada, ocasionando o *mainstream*, ou em outras palavras, corrente principal. O *Mainstream* simboliza uma moda dominante, ou uma tendência principal que se encontra em evidência, a reiterada prática de algo pela maioria significativa de indivíduos pode representar o modelo a ser seguido.

Já dizia em Versos Íntimos, o poeta sapeense Augusto dos Anjos¹⁹: “*Acostuma-te à lama que te espera! O Homem, que, nesta terra miserável, Mora entre feras, sente inevitável Necessidade de também ser fera.*” De forma inconsciente e instintiva, tomamos por base os exemplos para guiarmo-nos em nossas atividades diárias, ou, de forma consciente, podemos utilizar os exemplos como justificava para nossas condutas.

Todavia, nem sempre estamos cercados por bons exemplos, mas por maus exemplos, gerando péssimas influências. Nesse sentido segue o velho ditado “Dizei com quem tu andas e direi quem tu és”. As principais defesas que temos quanto aos maus exemplos são logicamente os bons exemplos, porém, além disso, podemos contar também com os princípios e diretrizes morais apreendidas em nossa jornada da vida.

Entretanto, na infância e juventude, fases em estamos a consolidar nosso próprio entendimento de ética e moral, se viermos a estar sob forte efeito de maus exemplos, construiremos uma noção deturpada e errônea dos valores e princípios.

De mais a mais, quando os maus exemplos estão em quantidade extremamente superior aos bons exemplos, a nossa balança interna do certo e errado tende a se desequilibrar, vez que passamos a enxergar o errado como sendo regra, e o certo como sendo a exceção.

6 CONTRAPESOS

Discorreremos aqui, em epítome, sobre fatores que podem influência à honestidade, aos quais tratamos por contrapesos. Alguns desses contrapesos são: a Educação, a Moral, e o Monitoramento. Este rol não é taxativo, e, portanto, se não se finda em si mesmo.

¹⁹ Augusto de Carvalho Rodrigues dos Anjos (1884 – 1914). Poeta brasileiro simbolista/parnasiano ou pré-modernista.

6.1 EDUCAÇÃO

A educação sempre foi e sempre será o alicerce de todo desenvolvimento de uma nação, assim as eruditas palavras de Monteiro Lobato²⁰: “*Um país se faz com homens e livros*”. A maioria dos efeitos que incentivam o ato desonesto podem ser evitados desde que fiquemos imunes às tentações. A educação, portanto, pode ser considerada como uma “*vacina*” para a desonestidade, bem como, a ausência desta, ou quando mal aplicada, geram efeitos catastróficos. Assim aduz Paulo Freire:

Na medida em que compreendemos a educação, de um lado, reproduzindo a ideologia dominante, mas, de outro, proporcionando, independentemente da intenção de quem tem o poder, a negação daquela ideologia (ou o seu desvelamento) pela confrontação entre ela e a realidade.²¹

Portanto, a educação é sim um elemento vívido no combate não só a desonestidade, quanto a outros males, pois tem o condão de reproduzir uma ideologia. O conceito de educação aqui frisado não deve ser levado em consideração apenas no seu sentido estrito, fazendo menção apenas as disciplinas escolares as quais também são consideravelmente importantes, mas devemos abranger a educação em sentido amplo, desde os ensinamentos repassados em sala de aula, como pela criação e orientações dos pais, e por todos os responsáveis no desenvolvimento da criança e do adolescente.

Caso nos sejam passadas desde cedo as valorosas lições de honra, dignidade, e honestidade, e possamos praticá-las em nossas atividades diárias, as chances de sucumbirmos à desonestidade se tornam ínfimas. Temos de encarar a educação como uma das mais distintas forças motrizes da mudança social, tendo em vista o grande poderio para manejar mentes astutas que repudiem os incentivos à desonestidade. De igual modo, o exemplo como forma de educar é extremamente importante e deve ser utilizado paralelamente ao ensinamento teórico, sob a pena de desconstruir toda uma ideia nascente.

6.2 MORAL

A moral e a ética são valores criados através de princípios e crenças, com o objetivo em comum de guiar nossos passos à medida que prosseguimos no caminho da vida. Todavia, o conceito de moral distancia-se do conceito de ética no momento em que a moral é uma

²⁰ José Bento Monteiro Lobato (1882 – 1948). Influente escritor brasileiro, autor de *Reinações de Narizinho* (1931), *Caçadas de Pedrinho* (1933) e *O Pica-pau Amarelo* (1939).

²¹ FREIRE, Paulo. “A importância do ato de ler”. 23ª edição. Cortez editora. São Paulo: 1989.

construção contínua, e é a forma como nos comportamos independentemente de estarmos sob a égide de outrem, ao passo em que a ética necessita do convívio social, sendo a forma que nos comportamos na presença de outros seres humanos, e diz respeito ao contexto em que estamos inseridos.

A moral é, de forma genérica, permanente, e redigirá nosso comportamento independentemente da forma como as situações nos forem apresentadas. Conquanto, agir de forma ética, é uma variável, e implica em uma falsa influência à honestidade. Assim dispõe Mario Sergio Cortella e Clóvis de Barros Filho:

A ética tem de ser tratada por um prisma de paixões, de emoções e de sensações. Tenho a nítida impressão de que, toda vez que estamos diante de dilemas existenciais, é muito importante observarmos o duelo entre esperança e temor. Quer dizer, muitas vezes, temos a esperança de auferir bons resultados e até de minimizar custos e esforços com isso. Então, de um lado, a esperança é um ganho de potência a partir de uma situação imaginada que é vantajosa, prazerosa, que é boa, enfim. De outro lado, temos o temor, que é justamente o contrário, ou seja, o indivíduo se apequena diante de uma situação imaginada, diante de uma consequência nefasta que possa lhe acontecer. Muitas das atitudes indignas e desonrosas que observamos acabam sendo a vitória da esperança sobre o temor.²²

A ética, portanto, não diz a que veio, sendo facilmente driblada por sensações e emoções, ou seja, estímulos de momento. Um profissional, por exemplo, possui um código de éticas, entretanto, convenha-se em ser aplicado na medida em que um ser humano interpreta o papel do profissional, e resguardando-se na proporção em que se desincorpora. Tal como à ética em um grupo de amigos, convém ser útil nos momentos de interação entre os colegas, e perde eficácia na medida em que o momento de interação se desfaz.

A curiosa tese do homem invisível recai bem à questão, um homem descobre a fórmula da invisibilidade e posteriormente aplica em si próprio, torna-se um ser aparentemente imputável (atribuir a responsabilidade de algo) por seus atos em quanto invisível. Este, por sua vez, optando por subtrair de sua vida as relações sociais, se torna um ser cujas às atitudes não gerem efeitos em ricochete, portanto, apenas agirá conforme sua moral, eis que a ética perdeu consideravelmente sua aplicação. Assim são as sábias palavras de André Comte-Sponville:

Imagine um indivíduo perfeitamente respeitoso da legalidade do país em que vive, que faria sempre o que a lei impõe, que nunca faria o que a lei veda - o

²² CORTELLA, Mario Sergio. BARROS FILHO, Clóves de. “Ética e Vergonha na Cara!”. – Campinas, SP: Papirus 7 Mares, 2014. Pgs. 11/12.

legalista perfeito. Mas que se ateriasse unicamente a essa determinação. Ora, nenhuma lei veda a mentira. Nenhuma lei veda o egoísmo. Nenhuma lei veda o desprezo. Nenhuma lei veda o ódio. Nenhuma lei veda - vejam só - a maldade.²³

Nesse sentido, ficamos a mercê de nossa moral, visto que a eficácia da ética encontra-se prejudicada. Pouco a pouco, perdemos a confiança no outrem, e ficamos temerosos em contar apenas com sua moral, essa desconfiança por sua vez gera a necessidade de observação.

Os estabelecimentos comerciais, por exemplo, dão plena publicidade às câmeras de vigilância através da frase “sorria, você está sendo filmado”, numa tentativa de que os clientes tomem ciência de que estão sendo observados, e, portanto, passem a agir de acordo com a ética e a lei.

Para Miguel Reale o conceito de moral é:

Podemos dizer que a Moral é o mundo da conduta espontânea, do comportamento que encontra em si próprio a sua razão de existir. O ato moral implica a adesão do espírito ao conteúdo da regra. Só temos, na verdade, Moral autêntica quando o indivíduo, por um movimento espiritual espontâneo realiza o ato anunciado pela norma.²⁴

Nesse diapasão, se faz extremamente necessária revitalização da moral autêntica, e que esta seja mais uma arma no combate à desonestidade, e conseqüentemente a confiança no outrem seja reestabelecida, mesmo quando não estamos a monitorá-lo.

6.3 MONITORAMENTO

O monitoramento é uma prática antiga corriqueiramente utilizada como instrumento de inibição de atos ilícitos, conforme já fora abordado no tópico anterior. Convém destacar que sua frequente utilização não é mero costume, mas é devida ante a sua grande eficácia.

A eficácia do Monitoramento é decorrente da inutilização do efeito Margem de Manobra, cujo objetivo principal seria justificar nossos atos desonestos, como forma de burlar nossa consciência. Perdemos a capacidade de nos justificarmos a partir do momento em que outra pessoa visualiza nossas ações, e compreende que dela se extrai um fato claramente errôneo, gerando a sensação crucial de vergonha.

²³ COMTE-SPONVILLE, Andre. “O Capitalismo é moral?”. Ed. Martins Fontes. 2005

²⁴ REALE, Miguel. “Lições Preliminares de Direito”. 27. Ed. 9ª tir. Editora Saraiva. São Paulo. 2012. Pg 44.

Mesmo que venhamos a despistar nossa consciência, é impossível se eximir do sentimento de culpa quando este vem acompanhando da condenação de olhos alheios imparciais, e, portanto, passamos a agir da forma condenada pela sociedade. Assim, até certo ponto, não há dúvidas que o monitoramento possa ser útil.²⁵

Importante frisar que, o monitoramento parte do princípio de que não somos honestos quando estamos sozinhos, tendo em vista as conjunturas sociais atuais em que perdemos a confiança no outrem e estamos desacreditados quanto à moral. Todavia, como em longo prazo o monitoramento não erradica a origem do problema, este deve ser considerado apenas como um mero paliativo, e não como solução.

7 CONSIDERAÇÕES FINAIS

A luta contra a desonestidade é árdua e desigual, principalmente quando esta já se encontra enraizada no seio de uma população. A partir do momento em que a semente é plantada, o processo de propagação se torna algo muito mais célere, principalmente por conta do Efeito Exemplo e do Efeito Dominó, mas apesar de todos os problemas, ser honesto não é impossível.

Felizmente, existem pessoas que independentemente da situação serão indobráveis e permanecerão honestas nas maiorias das vezes, lembre-se que ninguém será totalmente perfeito. Contudo, o oposto também existe, e algumas pessoas sempre terão por objetivo levar vantagem em seus atos mesmo que de forma desonesta.

Ocorre que a maior parte da população não se enquadra nem de um lado nem do outro, e serão honestas ou desonestas a depender de cada situação e de como as influências internas e externas lhe forem apresentadas. Deste modo, podemos incentivar a implementação de certos contrapesos já mencionados para frear à desonestidade, ou nos melhores casos, direcionar a população a seguir um caminho de honestidade.

Partindo da premissa quanto à necessidade de regras na sociedade, nos deparamos com a incidência da desonestidade no âmbito da convivência humana. Ato seguinte, estudamos a teoria do SMORC e pontos falhos. Após, vimos a influências de outros elementos quantos ao ato desonesto, os pesos: margem de manobra, conflito de interesses,

²⁵ ARIELY, Dan. “A mais pura verdade sobre a desonestidade”. Rio de Janeiro. Elsevier Editora. 2012. Pg. 204.

desgaste, efeito dominó, e, o poder do exemplo; os contrapesos: educação, moral, e, monitoramento.

A importância desse trabalho se justificou, em razão da importância social, econômica e jurídica a respeito da honestidade humana e seus reflexos no âmbito da coletividade, de modo a contribuir pela construção de um ambiente social mais justo, digno, correto e íntegro.

Ao final, resta o simples esclarecimento de que a corrupção alimenta-se de si mesma, é infecciosa e contagiante. Todo ato desonesto faz com que a desonestidade se espalhe. Portanto, a solução deve ser incisivamente sistêmica e geral, e não apenas em parcelas, é necessário lidar diretamente com as causas do problema e eliminá-las desde o seu surgimento.

THE RATIONALIZATION OF DISHONESTY

ABSTRACT

This article is a product extracted from the scientific study of practice of dishonesty oriented by rationality under a legal-sociological view. It aims to critical analysis of human behavior because of dishonesty as a rational practice, aimed at uncovering and presenting the Simple Model of Rational Crime – SMORC, understand their weak points and expand the study to other sources. As for the methodology, regarding the classification, research can be translated, as their nature as basic research in the unveiling of new knowledge for the advancement of science, how to approach proves to be a qualitative research, it seeks to analyze your data inductively, as the objective point of view, it is understood by explanatory research to seek the factors that determine the appearance of dishonesty phenomenon, and on the technical procedures, is seen by a bibliography research , drawn from already published material with application variables to study the object. The results and conclusions obtained can be synthesized by inciting factors to dishonesty, the Maneuver Margin, the Conflict of Interest, the Wear, the “*Domino*” Effect, and the Power of Example, besides those already studied by SMORC.

Keywords: DISHONESTY. SOCIOLOGY. RIGHT. SMORC

REFERÊNCIAS

ARIELY, Dan. **A mais pura verdade sobre a desonestidade**. Rio de Janeiro: Editora Elsevier, 2012;

BRASIL. Constituição (1988). **Constituição da República Federativa do Brasil**. Brasília, DF

COMTE-SPONVILLE, Andre. **O Capitalismo é moral?** Editora Martins Fontes, 2005;

CORTELLA, Mario Sergio. BARROS FILHO, Clóves de. **Ética e Vergonha na Cara!** Campinas, SP: Papyrus 7 Mares, 2014;

FREIRE, Paulo. **A importância do ato de ler**. 23ª ed. São Paulo: Cortez editora, 1989;

GAARDER, Jostein. **O mundo de Sofia**: romance da história da filosofia. São Paulo: Companhia das Letras, 1995.

IAMARINO, Atila. **O jeitinho brasileiro**. Nerdologia.19 [vídeo] Disponível em: <<https://www.youtube.com/watch?v=CM9xBCj7h5Q>>. Acesso em: 05/05/2016;

_____. **Maioridade Penal**. Nerdologia 94 [vídeo]. Disponível em: <https://www.youtube.com/watch?v=0WRcSmp_3t8>. Acesso em: 05/05/2016;

LUHMANN, Niklas. **Sociologia do Direito 1**. Rio de Janeiro: Tempo Brasileiro, 1983;

MALES, Mike. **Age, Poverty, Homicide, and Gun Homicide**. SAGE Open 5, no. 1. 2015;

MISCHEL, Walter. SHODA, Yuichi. RODRIGUES, Monica I. **Delay of gratification in children**. Science 244, no. 4907. 1989;

PAULO JUNIOR, José Marinho. **Limites dos Meios Alternativos de Conflito**. In: PINHO, Humberto dalla Bernardina de. ANDRADE, Juliana Loss de. **Contemporary Tendencies in Mediation**. Editorial Dykinson, 2015;

REALE, Miguel. **Lições Preliminares de Direito**. 27. Ed. 9ª tir. São Paulo: Editora Saraiva, 2012;

SANTOS, Luiz Henrique Lopes dos Santos. PEREZ, José Fernando. **Conflito de interesses: um desafio inevitável**. ÉTICA. Pesquisa FAPESP, 2001;

TÁVORA, Nestor. ALENCAR, Rosmar Rodrigues. **Curso de Direito Processual Penal**. 8ª ed. Salvador: Editora JusPodivm, 2013;

THOMPSON, D.F. **Understanding financial conflicts of interest**. N. Engl. J. Med. v.329, p.573-576, 1993.