

## DA RACIONALIDADE DO COMPORTAMENTO POLÍTICO

ROBINSON CAVALCANTI  
Prof. Adjunto do Dep. de  
Letras e Ciências Humanas  
da UFRPE.

## INTRODUÇÃO

Assume-se a existência de uma racionalidade no comportamento humano - inclusive o comportamento político - nos diversos aspectos e esferas de sua existência. Procura-se uma explicação para essa racionalidade. No esforço sério em que se tem empenhado a Ciência Política contemporânea, não se tem chegado a uma posição única, mas a diversas correntes. Dentre estas destacamos, duas das mais importantes: o behaviorismo, na versão proposta por Heinz Eulau, e a chamada "abordagem econômica", representada por Mancur Olson Jr.

## A POSIÇÃO BEHAVIORALISTA

Encarando a vida social a partir de relações entre indivíduos, o behaviorismo tem defendido um interacionalismo simbólico, em que os valores e símbolos são fundamentalmente os determinantes do comportamento humano. Em EULAU a ênfase é posta nos papéis que desempenhamos nos diferentes contextos, sem maiores preocupações com o que esteja além ou por trás deles.

## O HOMEM É A UNIDADE EMPÍRICA DE ANÁLISE

EULAU parte de uma abordagem individualista. Para ele o homem é a base e o fim do estudo científico. Não um homem

isolado, mas um homem que interage. Não se nega a existência das coletividades ou instituições, mas elas não possuem existência ou comportamento diverso ou independente dos indivíduos que as constituem. O que se deve focar primeiro é o ator, e, então, pode-se verificar o contexto em que se dá a ação.

Aquí nota-se uma crítica da "behavioral persuasion" a outras correntes, ao se afirmar que uma Ciência Política que ignora o homem é incompleta. Não se pode falar de "governo" ou de "política" deixando de lado o homem, criador desses atos e instituições. Para EULAU, "A política é o estudo de porque o homem acha necessário ou desejável erigir um governo, ou como ele adapta o governo às mutáveis necessidades ou demandas de como e porque ele decide sobre políticas públicas".<sup>1:3</sup>

Se o homem é o ator político - como é ator religioso ou ator econômico - o estudo da política é o estudo do **porque** e do **como** de seu comportamento político. Essa é uma das áreas de comportamento do homem, e uma das mais importantes. Para ele o estudo do comportamento político diz respeito a atos, atitudes, preferências e expectativas do homem em seu contexto político. Nesse enfoque, prefere os verbos (ação) aos substantivos (situações, estados): governar, obedecer, persuadir, comprometer, barganhar, coagir, representar, lutar, temer.<sup>1:4</sup>

O comportamento político do indivíduo é, em parte, influenciado pelo seu tipo de personalidade, sua formação, seu sistema de valores, suas atitudes básicas, sua visão do mundo político, e como ele vê seu desempenho nessas instituições.

#### O PAPEL É A UNIDADE BÁSICA DE ANÁLISE

Como seres sociais, os homens vivem em interação. Essa interação, nas diversas situações, levá-os a desempenhar papéis, que, pela regularidade do comportamento, resulta em uma maior estabilidade das relações sociais. A complexidade da vida social resulta em um desempenho de um maior número de papéis, às vezes complementares, às vezes conflitivos. O homem pode ser comerciante, pai, desportista e cantor do coro da igreja. Assumimos papéis e interagimos papéis.

EULAU reconhece que o papel do indivíduo se relaci-

ona com o de outros em grupos, mas que não funciona analisar o comportamento político a partir do comportamento dos grupos, pois esses não são autônomos em relação a seus componentes. Eles influenciam e sancionam os indivíduos, mas estes podem resistir e reagir. O homem relaciona seus papéis com indivíduos, mas com grupos de indivíduos. O indivíduo pertence, em geral, a uma pluralidade de grupos, onde, conseqüentemente, desempenha uma pluralidade de papéis, uns tendo algo a ver entre si mais que outros, com possibilidade de serem mutuamente influenciáveis em termos de alterações, pois o simples fato de pertencermos a mais de um grupo pode mudar nosso papel nos a que já anteriormente pertencíamos.

Não deixa de constar, o autor, o fenômeno da estratificação social, e que, em decorrência, o indivíduo não se relaciona igualmente com todos os outros, e que há limites superiores e inferiores para nosso comportamento social, e que o estrato que integramos tem algo a ver com nosso comportamento político, dependendo de uma maior ou menor influência do grau de mobilidade existente.

Igualmente, não deixa de olhar para o contexto cultural onde se dá o comportamento político, e os padrões de comportamento aí encontrados, especialmente quanto a sua adequação ou inadequação a determinadas instituições, em razão de crenças, práticas e valores aí presentes.

Finalmente, destaca uma interrelação entre o papel e a personalidade, em que, provavelmente, seja o papel que limita o comportamento, antes que um tipo particular de personalidade seja atraído pelo papel. É admitida a possibilidade de uma tensão entre as tendências de personalidade e o realismo da expectativa do papel a ser desempenhado.

#### ABORDAGEM ECONÔMICA

*MANCUR OLSON Jr.* é um economista que aplica à política uma abordagem econômica, defendendo uma racionalidade básica para a vida dos grupos, cujo ponto central é o **interesse individual**, o que o leva a ser considerado um neo-utilitarista.

#### CONTESTAÇÃO ÀS EXPLICAÇÕES CLÁSSICAS

*OLSON* contesta as explicações clássicas sobre o

porquê dos grupos, ou da presença de indivíduos neles. Esse fato não é devido a um gregarismo inato, algo instintivo, ou a uma conduta de motivação altruista, ou, ainda, a interpretação mais contemporânea, de que os indivíduos com "interesses comuns" procuram nos grupos sua realização mais plena.

"Assim como aqueles que pertençam, a uma organização ou a um grupo presume-se terem um interesse em comum, assim, obviamente, eles também têm interesses puramente individuais, diferentes dos outros na organização, ou grupo".<sup>2:8</sup>

A unidade-grupo tem que ser entendida a partir da unidade-indivíduo, cujo altruismo é exceção, sendo norma a busca dos próprios interesses. Se pudesse conseguir um benefício sozinho, o indivíduo não se associaria a um grupo. A vinculação a um grupo não tem nada de altruismo em si, ao contrário, um indivíduo, por mais egoísta que seja, se associa para uma realização mais plena de seus objetivos individuais.

#### O PEQUENO E O GRANDE GRUPO

*OLSON* diferencia a situação do pequeno e do grande grupo. No pequeno grupo, necessário se faz a participação de todos, ao passo que no grande grupo diminui a necessidade dessa participação. Em termos de custos e benefícios, no pequeno grupo o benefício, em princípio, implica em maior custo, enquanto que no grande grupo esse custo vai decrescendo em razão do maior número de membros. Mesmo assim, os membros dos pequenos grupos poderão achar mais lucros que gastos nessa participação, e admitem, até, que seja vantajoso, para alguns, arcar com todo o custo.<sup>2:34</sup> Não poderão se evitar que haja, muitas vezes, uma tendência de exploração de "grande" pelo "pequeno" dentro do grupo.

Nos grandes grupos os integrantes possuem a consciência de que sua maior ou menor participação não afetará significativamente os resultados, em termos de benefícios, o que levará, naturalmente, coerente com essa racionalidade, a desejar menores custos, com menor participação. Os grandes grupos tem apelado para dois expedientes para superar essa situação: a coer-

ção, com instrumentos de compulsoriedade, com a presença de sanções para o infrator e/ou o oferecimento de incentivos em forma de benefícios extraordinários. Um exemplo patente, neste caso é a organização sindical, onde a compulsoriedade para se ser membro é, as mais das vezes, indispensável para a sua sobrevivência.

Os incentivos não terão de ser, necessariamente, de natureza econômica, mas igualmente sociais e psicológicos: prestígio, respeito, amizade, etc. No caso dos sindicatos, aqueles que não participam ativamente são os mesmos que defendem, vigorosamente, a participação dos outros. Isso não seria uma incoerência, mas um comportamento consentâneo com a racionalidade.

Interpretação semelhante pode-se fazer dos chamados "grupos de pressão". Aqui *OLSON* se coloca contra os defensores de uma maior participação desses grupos na sociedade, e contra a interpretação positiva e otimista desses pensadores (do corporatismo), que se esquecem dos interesses individuais em jogo nesses grupos. Esses grupos parecem estar interessados no bem-estar dos que o integram, mas esses integrantes estão interessados em seu próprio bem-estar.

#### APLICAÇÃO À VIDA POLÍTICA

Essa mesma racionalidade é aplicada à vida política. Há um auto-interesse em cada cidadão em obter o maior número de benefícios do Estado ao menor custo possível. O mesmo se diga da vida partidária. O Estado, como um grande grupo, tem que aplicar o mesmo sistema de incentivos e coerção.

*OLSON* se choca com os marxistas ao não reconhecer um genérico e coletivo "interesse de classe", seja de proletários ou de proprietários, mas em verificar, dentro dessas classes, a prevalência dos interesses individuais. A luta de classes seria irracional. Na realidade *MARX* não negava esse egoísmo utilitarista, mas atribuía-o ao sistema capitalista e à ideologia burguesa. Mudando o sistema, mudaria o tipo de interesse.

Ressalte-se o fato de que *OLSON* declara que sua teoria não se aplica aos grupos ideológicos, minoritários, justamente porque, em sendo minoritários, reunidos em torno de uma ideologia, esses grupos podem motivar as pessoas em um nível além

do utilitário, da racionalidade. Abre-se, assim, uma exceção. O que nos leva a perguntar: seriam esses grupos "irracionais" em sua conduta política, ou se comportam por uma racionalidade própria, discrepante da regra geral?

## BIBLIOGRAFIA

1. EULAU, Heinz. *The behavioral persuasion in politics*. New York, Random House, 1963. p. 3-4.
2. OLSON Jr., Mancur. *The logic of collective action*. Cambridge, Mass., Harvard University Press, 1965. p. 8, 34.