

O instinto de poder na ordem social

ARMANDO GODOI FILHO

Eng., cl. L, do Q. P. do M. F.

VIII

VIII — DA POSIÇÃO DO INDIVÍDUO NO GRUPO SOCIAL

(Continuação)

VAMOS INICIAR o nosso artigo dêste número pela apresentação de uma experiência psicológica que interessa ao objeto dêste capítulo e, também, não deixa de servir de material básico para a boa compreensão da lei sociológica que formularemos a seguir.

Essa experiência foi realizada, casualmente, entre três personagens: o pai, o filho de três anos e meio, e a filha de sete. (Apreciamos as experiências psicológicas realizadas com crianças, porque estas são sempre mais espontâneas e sinceras do que os adultos na manifestação dos seus interesses ou desejos).

O caso foi o seguinte: êsse pai, para agradar o filho, com o fito de distraí-lo das travessuras que estava fazendo, apanhou quatro caixas vasias e entregou-as ao pequeno.

A irmã, diante disso, mostrou interesse em ficar com parte das aludidas caixinhas, levada por um natural desejo de possuir, também, a coisa agradável tão apreciada por seu irmãozinho em sua presença. O pai, então, apelando para os bons sentimentos do pequerrucho, persuasivamente procurou, com insistência, desenvolver no espírito da criança o desejo espontâneo de ceder à irmã pelo menos uma das suas caixas (agindo com suavidade na expressão e no tom de voz, afim de evitar, tanto quanto possível, qualquer influência do temor ou do respeito paterno sobre o espírito da criança).

Nessa luta psicológica travada entre pai e filho, o egoísmo do pequenino reagia sempre, dando nascimento a uma série variada de argumentos infantís que visavam, em última instância, a defesa

cerrada do seu ponto de vista: — a manutenção da posse da coisa boa conquistada. Mas o pai, sem desânimo, em tom de palestra de amigo para amigo, procurava destruir um por um dêsses argumentos, de modo a criar na mente do pequenino um conflito entre o seu desejo de posse e a necessidade moral de ser útil e amável para com a irmã. Durante a fase ativa dessa batalha, desencadeada pelo pai, no sentido de vencer a ambição exagerada do filho, nada conseguiu enquanto permaneceram avivados pela discussão o egoísmo e o amor próprio do pequeno. Ao cabo de algum tempo, porém, abandonou a luta psicológica, distraíndo-se do fato e deixando trabalhar sôzinha a mente do menino. Poucos instantes depois, quando a fase da excitação do amor próprio havia passado, o pequeno espontaneamente ofereceu uma das caixas à irmãzinha. Mas, o interessante de tudo isso é que não o fez com simplicidade e simplesmente procurou, em tom de voz mais elevado, que traduzia a expansão de certa carga de sentimento ou de entusiasmo, destacar o seu mérito ou o seu feito (podemos dizer, *heróico*), de haver dado à irmã uma das suas coisas boas, cuja posse, antes tão defendida, era sinceramente desejada por êle. (Na exposição desta experiência, desprezamos detalhes ou superfluidades, que não interessam substancialmente às nossas conclusões, para evitar o cansaço inútil do espírito do leitor).

E' possível que outros, com mais inteligência, possam tirar melhores conclusões psicológicas dessa experiência; entretanto, na nossa maneira de apreciar ou de justificar êsses fatos, julgamos o seguinte:

a) na primeira fase da experiência, ou enquanto a criança defendia a posse dos objetos desejados, o alvo egoísta ou o centro de interesse das suas atividades psíquicas, era a garantia de posse da coisa conquistada, e todo o processo lógico, que

procurava esboçar na sua argumentação infantil, nascia dêsse interêsse, o qual, reforçado pelos sentimentos emanados do instinto de poder (amor próprio ou defesa da opinião) durante o curso da discussão, cada vez mais parecia a êle perfeitamente justo ou digno de ser defendido;

b) na fase intermediária, ou de pura reflexão, enquanto ainda estava de posse dos objetos, mas já havia cessado a discussão com o pai, acentuou-se o conflito entre a moral despertada no espírito da criança pelas palavras ou ponderações paternas e o seu desejo egoísta de posse; as razões salientadas pelo pai passaram, pouco a pouco, a ver-se envolvidas de um certo desejo de agrado ao pai e à irmã, até que, em dado momento, o sentido da atividade psíquica do menino tomou novo rumo;

c) na última fase da experiência, quando a atitude nobre venceu o egoísmo puro no espírito do pequenino, fato êsse traduzido pela manifestação liberal de seu comportamento, no ato de oferecer uma de suas caixas à irmã, essa manifestação não aparece de forma simples ou serena, mas, sim, pelo contrário, envolvida de uma necessidade, para o menino, de alarde ou de repercussão social dêsse fato nobre, o que bem parece significar uma nova forma de atitude egoísta em que a satisfação pessoal do agente provém do efeito social ou da repercussão coletiva dessa atitude (repercussão essa que pode tomar qualquer das formas sociais costumeiras: dos aplausos de amigos, parentes ou companheiros, dos elogios, das condecorações ou das comendas, etc., mas que, no fundo, não deixam de ser formas de destaque ou de elevação da personalidade de alguém em relação ao seu grupo, interessando, assim, ao instinto de poder dêsse alguém).

As boas ações, portanto, merecem certa repercussão social, ou certo reconhecimento do mérito do seu autor, como justa recompensa, para o "ego", das atitudes nobres ou heróicas da personalidade.

E, reciprocamente, o destaque social das ações nobres dos indivíduos, ou das provas de valor, de moralidade ou de caráter, são incentivos ou estímulos de imitação para outros, que podem, também, servir, na época atual, como processo de amparo psicológico contra essa tendência moderna da personalidade de alguns indivíduos, para a dissociação do caráter ou adaptação dêste exclusivamente às necessidades imediatas de posse ou de

assalto à propriedade, de domínio ou de conquista das posições de mando ou de prestígio social, sem qualquer consideração pelos direitos ou méritos alheios, procurando, apenas, aperfeiçoar a técnica da desonestidade, da bajulação ou da hipocrisia.

Parece ter sido, assim, obra de salutar política social, a instituição, no Brasil, do "*Livro do Mérito*", para o destaque dos filhos ilustres da nossa pátria, dignos de imitação por outros.

Servem todas estas considerações para destacar a importância, na ordem social, das forças que partem do "ego" e regem ou comandam a atividade dos homens, em vista, principalmente, da satisfação pessoal de cada um, mas que, também, geram o progresso e constroem a civilização.

ROUSSEAU já havia notado a importância dessas forças: "O interêsse presente" — dizia êle — "eis o grande móvel, o único que conduz longe e seguramente". (39)

"Desde que se separa a atividade do interêsse" — observa DEWEY — "cria-se uma luta entre os dois polos da atividade". (39)

HENRY P. DUTTON, sôbre o mesmo assunto, assim se refere: "Todo indivíduo age por interêsse próprio" (*All men act from self-interest*). "O problema é controlar êsse impulso, de maneira a produzir resultados sociais e não anti-sociais, antes satisfazendo do que desapontando" (*The problem is to harness this driving power so that it produces results social rather than anti-social, satisfying rather than disappointing*). (40)

JOSEPH E. DAVIES, transcrevendo informações da burocracia administrativa da Rússia, assim traduz certa parte de um relatório confidencial dirigido ao Secretário de Estado: "Na indústria estabeleceram-se classes que se desenvolvem e se enraizam por meio de sistema que oferece melhor pagamento por maior trabalho. Isso trouxe como consequência níveis de vida mais elevados entre certos operários, evidenciando-se o aspecto classista nas diferenças de alojamentos e nas condições de vida, além de se os notar nas modas usadas pelas mulheres e esposas dos trabalhadores". E, mais adiante, diz ainda êsse relatório: "Um siste-

(39) ED. CLAPARÉDE — *A Escola e a Psychologia Experimental* — Trad. Prof. Lourenço Filho — Obra citada — Pág. 17.

(40) HENRY P. DUTTON — *Principles of Organization* — 5 th Ed. — Pág. 4 — McGraw — Hill Book Company, Inc. — N. Y. — 1931.

ma industrial sem egoísmos — descobrem êles agora — estancaria. Para triunfar viram-se obrigados a apelar para o *incentivo fundamental do lucro e para o interesse pessoal individualista*". (41)

WILL DURANT, filósofo e historiador americano, assim arremata certo parágrafo de uma de suas notáveis obras: "o indivíduo não é por natureza dotado de nenhuma disposição para subordinar os interesses particulares aos do grupo". (42)

Refletindo, então, sôbre essas idéias e experiências, diante dos exemplos históricos do fracasso do coletivismo puro (segundo o qual o indivíduo deveria agir sempre, em primeiro lugar, pelo interesse do grupo), parece-nos acertado concluir que um dos alvos do progresso, na ordem humana, para a boa harmonia entre os indivíduos, deve andar por perto da seguinte fórmula básica, orientadora das atividades sociais: *associar ou incorporar, diante de um só ideal, o interesse do indivíduo aos interesses do grupo*.

Vamos, agora, tratar do exame de uma lei sociológica que nos parece interessante aqui apreciar. Mas, antes disso, precisamos fazer algumas considerações preliminares sôbre o mérito da sua aplicabilidade.

Assim, lembramos que as leis sociológicas não devem ser entendidas como leis rígidas, indeformáveis, semelhantes às leis físicas ou astronômicas. Elas, pelo contrário, podem admitir exceções e são passíveis de variações na forma ou na intensidade de suas manifestações. Além disso, só podem ser convenientemente observadas mediante uma atenção dirigida mais para a média dos acontecimentos que interessam ao fenômeno em causa, do que para os exemplos isolados de fatos sociais que a ele digam respeito.

Dessa forma, quem prestar a necessária atenção aos acontecimentos que se prendem aos sistemas de produção de utilidades, estudando, durante um período suficientemente longo, as variações de importância ou de grandeza desses sistemas em relação a outros ou ao conjunto social que os envolve, importância essa que tanto pode ser política quanto econômica, — verificará que há sem-

pre uma tendência maior para o expansionismo das influências de qualquer serviço (embora, por vezes, ela permaneça latente no bojo do sistema, pela falta de situações sociais favoráveis à sua expansão), que age como força de progresso no desenvolvimento das atividades dêste, e se acha condicionada, segundo pensamos, principalmente, ao instinto de poder dos homens que dirigem ou que governam êsse sistema. E a lei que define tal fenômeno, como bem nos parece, pode ser desta maneira formulada:

Todo sistema que produz ou realiza utilidades tende, em geral, para a expansão de sua influência, quer política, quer econômica, no meio social que o envolve, de âmbito regional, nacional ou mesmo internacional, — tendo em vista a ampliação de poder ou de prestígio dos elementos que compõem ou que dirigem êsse sistema, certa independência ou autonomia dêste em relação aos demais, ou mesmo a absorção de outros sistemas pela sua própria influência.

Esta lei, segundo acreditamos, vive em toda parte e em todas as épocas. Ela ajudou a escrever a história da Humanidade e gerou as guerras e as variações de hegemonia na vida dos povos ou das nações. Tem sua base nas características biológicas da espécie humana, desenvolvidas pelas necessidades de lutar, de vencer e de dominar, que imperaram durante milhares e milhares de anos da existência ancestral do *homo-sapiens*, para a manutenção da vida do indivíduo e da sua espécie. E essas forças da natureza do homem estão ainda muito intensas ou resistentes para serem facilmente encobertas ou dominadas pela frágil rede das virtudes ou da ética pura na ordem social.

Agora, ao invés de discutirmos os vários casos de apresentação social dessa lei, pedimos vênua ao leitor para relatarmos apenas alguns exemplos em que ela se verifica, fugindo dos detalhes e das considerações suplementares, afim de evitar um desenvolvimento exagerado dêste trabalho.

Entre os casos mais comuns em que essa lei se verifica, podemos indicar os seguintes:

a) no campo econômico, notamos que qualquer empresa, além dos seus negócios normais, que se tornam indispensáveis à sua estabilidade ou segurança num certo nível de condições econômicas e financeiras, procura outros negócios ou o desenvolvimento dos já existentes, visando ampliar a

(41) JOSEPH E. DAVIES — *Missão em Moscou* — Pág. 99 — Editorial Calvino Limitada — 1942.

(42) WILL DURANT — *História da Civilização* — Tomo 1.º — Pág. 59 — Ed. Nacional — S. Paulo — 1942.

sua área de influência social e chegando mesmo, em alguns casos, quando o meio o permite, ao completo domínio de certo ramo de atividade econômica ou de comércio;

b) quando o regime consente, ainda no caso anterior, essa lei pode conduzir os sistemas a lutas econômicas, uns procurando vencer os demais pela competição de preços, pela propaganda, etc., ou até mesmo pode levá-los a acordos de conveniências, para o domínio absoluto dos mercados em certo ramo de comércio, dando origem à formação de "trusts", etc.;

c) no âmbito do serviço público, dentro de um mesmo departamento, por exemplo, cada divisão, integrada nas atividades do seu setor, imperceptivelmente vai passando a julgar, quasi sempre com algum exagero, a importância dos serviços que realiza e, por fim, pode até chegar a apreciar, do seu ponto de vista, outras divisões em plano secundário;

d) o mesmo fato pode se dar no caso das secções de uma divisão ou serviço, sendo que neste, como no caso anterior, a importância social, respectivamente reconhecida para êsse ou aquele órgão subordinado, pelo chefe da divisão ou do departamento, algumas vezes costuma atender, em boa dose de condições, a fatores sentimentais das relações do pessoal com êsse chefe;

e) os efeitos dessa lei podem ser também observados através do conteúdo de alguns relatórios de muitos serviços, onde a preocupação de exaltar ou exagerar a importância dos serviços normalmente é colocada em primeiro plano;

f) nesses relatórios do exemplo anterior, quanto à estatística dos trabalhos, são, muitas vezes, mais destacados os aspectos que interessam à grandiosidade da coisa efetuada, do que, por exemplo, as relações entre produção e custo dos serviços, entre produção e pessoal incumbido de realizá-la, numérica e qualitativamente, ou, ainda, aqueles que dizem respeito ao verdadeiro mérito dessa produção, no interesse do Estado ou da coletividade;

g) a preocupação de elevar a importância dos serviços, pode, às vezes, fazer com que os seus chefes procurem inventar trabalho para o pessoal lotado nesses serviços, criando ou desenvolvendo atividades que nem sempre se justificam no interesse racional da administração ou do Estado;

h) outro fato também interessante, e muito observado no serviço público, por parte de quem se der ao trabalho de reler boa massa de processos, referentes a assuntos que, pela sua natureza, exijam o exame dos mesmos em departamentos, divisões ou serviços diversos, notará logo, não no caso geral, mas quasi geral, uma maior preocupação de se manter ou destacar a importância da opinião emitida por êsse ou aquele órgão ou servidor que o represente, do que, como pareceria mais razoável, de se destacar o mérito exato da questão ou a verdade que no caso se procure;

i) no campo internacional, o maior exemplo da aplicação dessa lei é o atual conflito armado por que está passando o mundo.

Todos êsses fatos, contudo, encontram razões íntimas no instinto de poder do *homo-sapiens*.