

A Tarefa e o Escopo da Ciência da Ação Humana – Parte IV: Utilitarismo e Racionalismo, e a Teoria da Ação

*Ludwig von Mises***

Resumo: O autor examina os objetivos e o método apropriado para desenvolver investigações no campo das ciências sociais, discutindo a origem dessas ciências e percorrendo com particular atenção os campos da Economia e da Sociologia. Elaborando um posicionamento crítico tanto ao historicismo quanto ao empirismo, o autor argui em favor de uma ciência universal – a praxiologia: ciência da ação humana.

Palavras-Chave: Ciências Sociais. Economia. Sociologia. História do Pensamento Econômico. Praxiologia.

The Task and the Scope of the Science of Human Action – Part IV: Utilitarianism and Rationalism and the Theory of Action

Abstract: The author examines the purposes and the appropriate method for developing research in the field of the social sciences, discussing the origin of these sciences and covering, with particular attention, the fields of economics and sociology. Elaborating a critical stance against both historicism and empiricism, the author argues in favor of a universal science – praxeology, or the science of human action.

Keywords: Social Sciences. Economy. Sociology. History of Economic Thinking. Praxeology.

Classificação JEL: B4, B41, B53.

* Texto publicado pela primeira vez em alemão, em 1933, como última das quatro partes do primeiro capítulo do livro *Grundprobleme der Nationalökonomie: Untersuchungen über Verfahren, Aufgaben und Inhalt der Wirtschafts – und Gesellschaftslehre*. A obra foi traduzida do original em alemão para o inglês por George Reisman, revisada pelo autor e publicada no ano de 1960 com o título de *Epistemological Problems of Economics*. A presente tradução foi feita a partir da seguinte edição: MISES, Ludwig von. “The Task and the Scope of the Science of Human Action”. In: **Epistemological Problems of Economics**. Intr. Jörg Guido Hülsmann; Trad. George Reisman. Auburn: Ludwig von Mises Institute, 3ª ed., 2003. p. 1-69. As três partes anteriores foram veiculadas nas edições anteriores do periódico *MISES: Revista Interdisciplinar de Filosofia, Direito e Economia*. Traduzido do inglês para o português por Claudio A. Téllez-Zepeda.

** **Ludwig von Mises** nasceu em 29 de setembro de 1881 na cidade de Lviv, Ucrânia, na época parte do território do Império Austro-Húngaro. Estudou, a partir de 1900, na Universidade de Viena, e recebeu o título de Doutor em Direito por essa mesma instituição em 1906. Lecionou na Universidade de Viena de 1913 a 1934, no Instituto Universitário de Altos Estudos Internacionais em Genebra de 1934 a 1940 e na New York University de 1945 a 1969. É autor de centenas de artigos acadêmicos e de mais de vinte livros, dentre os quais se destaca o tratado de economia *Ação Humana* (São Paulo: Instituto Ludwig von Mises Brasil, 2010). Faleceu no dia 10 de outubro de 1973, em Nova York, Estados Unidos.

I - A SOCIOLOGIA DO INSTINTO DE VIERKANDT

Nenhuma das objeções levantadas ao longo de milhares de anos contra o hedonismo e o utilitarismo apresenta a menor incidência sobre a teoria da ação. Quando os conceitos correlatos de prazer e dor, ou utilidade e desutilidade, são apreendidos em seu sentido formal e desprovidos de todo conteúdo material, todas as objeções que têm sido repetidas *ad nauseam*, durante eras, perdem o chão sob seus pés. É necessária uma falta de familiaridade com o estado atual da argumentação para levantar, uma vez mais, as velhas acusações contra o hedonismo “imoral” e o utilitarismo “vulgar”.

Hoje é costumeiro, quando alguém se encontra obrigado a reconhecer a impossibilidade lógica de qualquer outra postura, dizer que a concepção formal de prazer e utilidade é desprovida de qualquer valor cognitivo. Ao apreender essas ideias em sua forma pura, o conceito de ação, dizem, torna-se tão vazio que não serve para mais nada. Para responder a esta crítica, é necessário somente assinalar tudo o que a teoria econômica tem sido capaz de deduzir a partir do conceito, alegadamente vazio, de ação.

Se alguém tenta se engajar na investigação científica do que, em nosso ponto de vista, constitui o principal tema da ciência da ação humana, sem recorrer ao princípio proscrito do hedonismo, recai-se inadvertidamente no empirismo, que não pode ter sucesso para conectar, em um único sistema, a multiplicidade de fatos que encontra, ou mesmo utilizá-los para a explicação dos fenômenos que devem ser compreendidos. Um exemplo pode tornar isto claro.

Em seu empenho para construir uma teoria da sociedade, Vierkandt não conhece outra maneira senão atribuir, ao homem, uma série de “propensões sociais”. A este respeito, segue o procedimento de um grande número de pesquisadores. Entende pelas propensões sociais do homem:

os instintos inatos (por exemplo, o instinto de ser solícito) e outras características e modos de comportamento inatos (por exemplo, a compreensão e a suscetibilidade à influência) que pressupõem, para a sua manifestação, a presença de outros homens, ou, mais precisamente, a condição de sociedade.

Em acréscimo, há ainda outras propensões tais que também ou somente “se manifestam em relação a outras entidades”¹. Aqui, Vierkandt prossegue enumerando e descrevendo uma série de instintos, propensões e impulsos.

Uma tal enumeração nunca pode, obviamente, ser completa. A distinção entre um instinto e outro precisa, necessariamente, ser arbitrária. Para ser completamente consistente, seria necessário conectar um instinto correspondente a cada meta que já tivesse sido almejada em qualquer lugar e em qualquer época. Se, por exemplo, assume-se a existência de um instinto por comida, do qual se distingue o instinto por meios de prazer, não há razão pela qual não se deveria ir mais longe e falar também de um instinto por carne ou, mais especificamente, de um instinto por carne de boi ou, ainda mais especificamente, de um instinto por bife. O que se tem em vista ao falar simplesmente do instinto por comida é um resumo, em termos do fim almejado pelas ações dos homens direcionados em prol da provisão de diferentes alimentos. Caso se representem, de maneira resumida, as ações dirigidas para o consumo de carboidratos, gorduras e proteínas como resultado do instinto por comida, pode-se, da mesma forma e com a mesma justificativa, também considerar ações direcionadas para a provisão de alimento, abrigo e roupas, bem como uma grande quantidade de outras ações, como resultado do instinto de autopreservação. Até onde se vai neste processo de generalização é por completo uma questão de escolha arbitrária, a menos que se faça uma mudança radical na

¹ VIERKANDT, Alfred. *Gesellschaftslehre*. Stuttgart: F. Enke, 1928. p. 23.

totalidade do modo de raciocinar para alcançar o nível da mais ampla generalidade, isto é, ao conceito formal de fim desprovido de qualquer conteúdo material. Dado que Vierkandt rejeita o utilitarismo e o hedonismo, e, portanto, não realiza este passo decisivo, detém-se em uma divisão arbitrária dos diversos desejos humanos.

As propensões sociais inatas aparecem, conforme explica Vierkandt, “frequentemente em pares de opostos”. Assim, em oposição ao “instinto de autoestima”, tem-se “seu oposto, o instinto de obediência”; contra o “instinto de ser solícito”, o “instinto de luta”; em contraposição ao “instinto sociável”, um “instinto de esquiva”; antagonico ao “instinto comunicativo”, um “instinto de discrição e dissimulação”². Dado que nada pode ser dito acerca da intensidade com a qual esses instintos antípodas se fazem sentir, não é possível entender como a ascensão da cooperação social pode ser explicada por eles. Mesmo se ignorarmos a hipótese não permissível envolvida na declaração de que as “propensões sociais” conduzem ao desenvolvimento da cooperação social, ainda careceremos de uma explicação adequada para o fato de que os instintos sociais são vitoriosos sobre os instintos antissociais. Por que razão o instinto de luta, o instinto de autoestima e o instinto de esquiva não frustram a formação de laços sociais?

O “instinto de autoestima”, sustenta Vierkandt, não pode se manifestar “sem que o instinto de subordinação esteja ativo ao mesmo tempo”. Aqui, prossegue, é necessário lidar com a “coalescência característica dos instintos opostos; a este respeito, o quadro completo é, obviamente, modificado pelo instinto de dominação”³. Assumindo um “instinto de subordinação”, está-se forçado, caso não se escolha ser totalmente cego à realidade, a assumir um instinto oposto: Vierkandt o chama de instinto de autoestima (Wieser contestou, com boas razões, que Vierkandt, ao reconhecer um instinto de

subordinação, precisaria ter “*permitted não menos um instinto de rebelião, o qual é, claramente, muito importante na história e na vida do indivíduo*”⁴). Contudo, Vierkandt foi incapaz de produzir qualquer outra prova de que o instinto de subordinação é vitorioso sobre o instinto de autoestima, além do fato de que, em sua apresentação, rotula o primeiro como o instinto melhor e mais forte. “*Subordinação*”, assevera, “*é uma condição saudável, normal e que conduz à felicidade; uma condição na qual a situação exige a substituição da autoestima pela atitude antagonica*”⁵. É, afinal de contas, digno de nota que Vierkandt, opositor do eudemonismo, atribua à subordinação efeitos que conduzem à felicidade. Aqui, a observação de Feuerbach se torna pertinente: “*Todo instinto é um instinto por felicidade*”⁶.

A autoestima que Vierkandt tem em mente é, todavia, de um tipo peculiar. É, por assim dizer, um subproduto da subordinação. “*Em toda parte, aderir à vontade do superior significa, ao mesmo tempo, elevar-se ao seu nível: a subordinação significa simultaneamente um compartilhamento interno da grandeza do superior*”. Cita como exemplo “*a relação do servo para com seu mestre sob condições patriarcais*”⁷. Em outra parte, Vierkandt fala novamente do “*servo que exhibe o castelo de seu mestre com autoestima reforçada*”, pois se sente “*internamente em unidade com seu senhor, sua família e seu esplendor*”⁸.

A autoestima que Vierkandt tem em perspectiva se revela, portanto, como nada mais do que o orgulho de um lacaios. Por conseguinte, obviamente, não é de espantar que não fique no caminho do instinto de subordinação. A subordinação é equivalente à “obe-

² Idem. *Ibidem*.

³ Idem. *Ibidem*, p. 37.

⁴ WIESE, Leopold von. Ver Wieser em *Kölner Vierteljahreshefte für Soziologie*, Vol. III (1923), p. 179.

⁵ VIERKANDT. *Gesellschaftslehre*, p. 61.

⁶ FEUERBACH, Ludwig. *Sämtliche Werke*. Stuttgart: Frommann, 1907. X, p. 231. “*Felicidade*”, diz Feuerbach, “*não passa da condição normal e saudável de um ser*”.

⁷ VIERKANDT. *Gesellschaftslehre*, p. 48.

⁸ Idem. *Ibidem*, pp. 31 f.

diência incondicional". O subordinado se torna "cegamente dependente no interior",

submete-se completamente ao julgamento de seu superior, especialmente a seus juízos de valor: recebe seu valor de seu superior, regula sua conduta de acordo com os padrões de seu superior e, agindo dessa maneira, satisfaz sua autoestima. O subordinado é, por assim dizer, absorvido pelo superior: perde sua personalidade, porém encontra, na comunhão com o superior, uma outra [personalidade], a qual vivencia como sua própria personalidade enobrecida⁹.

Vierkandt é capaz de apontar com particular satisfação o fato de que todos esses instintos se encontram em animais.

No cão, a devoção interior verdadeiramente humana a seu mestre se mostra de forma elementar, porém muito poderosa, isto é, vivificação na presença do mestre e a polarização produzida por ele em geral.

Vierkandt considera como bastante digno de nota

também a satisfação da autoestima mostrada por um cão, e provavelmente por outros animais, quando têm sucesso na realização de uma tarefa para a qual foram treinados, devido à conexão deste instinto com o instinto de subordinação no ser humano¹⁰.

Assim, conforme considerado por Vierkandt, a sociedade humana já está, por assim dizer, prefigurada na relação do mestre para com o cão que treina. A relação entre o líder e o liderado corresponde à relação entre o mestre e o cão: é saudável e normal, e conduz à felicidade de ambos, tanto do mestre quanto do cão.

Não se pode discutir este ponto, ainda mais com Vierkandt, pois, em sua concepção, a fonte derradeira da cognição é

a percepção fenomenológica, isto é, o que experienciamos diretamente, pessoalmente

em nós mesmos, e que se pode transmitir à nossa consciência com evidência apodíctica¹¹.

Portanto, não duvidamos de que realmente tenha vivenciado tudo isto internamente. De fato, devemos ir ainda mais longe e não negar sua qualificação para falar a partir da experiência pessoal direta e da percepção sobre "a devoção interior verdadeiramente humana do cão para com seu mestre". Mas, e se alguém afirmasse ter intuído e vivenciado pessoalmente algo diferente? Suponha que se escolha chamar de "saudável, normal e conducente à felicidade" não a autoestima de lacaios e cães, mas aquela dos homens? E caso se escolha buscar a base da "comunhão interna" não no "desejo de subordinação", tal como Vierkandt¹², mas no desejo pela ação conjunta?

Vierkandt rejeita a teoria individualista da ação, pois deseja defender um programa político que parece sem sentido quando visto do ponto de vista da economia científica e da sociologia. É incapaz de apoiar sua rejeição desta última, exceto por se referir repetidamente ao caráter racionalista, individualista e atomístico de tudo o que não está de acordo com sua aprovação¹³. O racionalismo, individualismo e atomismo são, hoje, condenados por *todas* as partes governantes, por razões facilmente reconhecíveis; dessa maneira, este modo de argumentação é suficiente para a esfera na qual a doutrina oficial é aceita. No lugar das ciências que ataca sem ter entendido seus ensinamentos, Vierkandt proporciona uma descrição e enumeração arbitrária dos instintos e impulsos primários inatos que alega ter experimentado e intuído apenas assim, e não de outra forma, de modo a fundar um programa político em uma base adequada a seus propósitos.

¹¹ Idem. *Ibidem*, p. 41.

¹² Idem. *Ibidem*, p. 63.

¹³ Ver também o artigo *Kultur des 19. Jahrhunderts und Gegenwart* em VIERKANDT, Alfred. *Handwörterbuch der Soziologie*. Stuttgart: F. Enke, 1931. p. 141 ff.

⁹ Idem. *Ibidem*, p. 47.

¹⁰ Idem. *Ibidem*, p. 60.

Aqui, podemos desconsiderar tudo isto. O que vale a pena observar, para nós, é que aquele que deseja evitar o caminho seguido pela ciência universalmente válida da ação humana não possui outra maneira de explicar a cooperação social dos homens senão por referência do funcionamento de propensões inatas que levam à associação; isto é, se não prefere representar isto de modo ainda mais simples como uma obra de Deus ou da Natureza.

Se alguém acredita que pode explicar todo desejo humano, ou toda classe de desejos humanos que constrói, correlacionando-a com um impulso, instinto, propensão ou sentimento específico, então certamente não lhe é proibido fazer isso. Não somente não negamos que os homens desejam, querem e visam coisas diferentes, mas começamos precisamente a partir deste fato em nossas reflexões. Quando a ciência fala em prazer, felicidade, utilidade ou desejos, esses não significam nada, mas o que é desejado, ansiado e almejado, o que os homens consideram como fins e metas, o que lhes falta, e o que, se buscado, os satisfaz. Esses termos não fazem qualquer referência ao conteúdo concreto do que é desejado: a ciência é formal e neutra com relação a valores. A única afirmação da ciência da “felicidade” é ser puramente subjetiva. Nesta declaração há, portanto, espaço para todos os desejos e vontades concebíveis. Consequentemente, nenhuma afirmação sobre a qualidade dos fins almejados pelos homens pode, de alguma forma, afetar ou enfraquecer a correção de nossa teoria.

O ponto no qual a ciência da ação começa seu trabalho é a incompatibilidade mútua dos desejos individuais e a impossibilidade da satisfação perfeita. Dado que não é garantido ao homem que possa satisfazer completamente todos os seus desejos, na medida em que pode alcançar um fim somente renunciando a algum outro, deve diferenciar entre os instintos: precisa decidir em favor de uma coisa e contra alguma outra; precisa escolher e valorar, preferir e deixar de lado – em suma, agir. Mesmo para quem considera desejável

a felicidade da subordinação, pode chegar o momento no qual precise escolher entre a devoção ao líder e a satisfação de algum outro instinto, por exemplo, o instinto por alimento; como quando um partido republicano encabeçando o governo ameaça o afastamento dos funcionários monarquistas. Todos, uma e outra vez, encontram-se confrontados com uma situação na qual sua conduta – seja consistente de uma ação ostensiva, um ato de omissão, ou aquiescência – ajuda a determinar se suas metas serão atingidas ou não.

Contudo, uma doutrina que rejeita o racionalismo, o individualismo e o eudemonismo, nada pode dizer a respeito da ação humana. Detém-se na enumeração e na descrição de certa quantidade de instintos. Sem dúvida, nos diz que os homens amam e odeiam, que são loquazes e taciturnos, cruéis e compassivos, sociáveis e que evitam a sociedade; contudo, não é capaz de dizer nada sobre o fato de que agem, trabalham, labutam e arduamente para alcançar objetivos. Pois se pode falar em ação somente quando se começa a partir do indivíduo, quando se leva a racionalidade em consideração e se reconhece que o objetivo da ação é a remoção da insatisfação. Se se deseja explicar a sociedade sem referência às ações dos homens, o único expediente que resta é vê-la como o resultado da misteriosa operação de forças. A sociedade se torna, assim, o resultado do instinto de associação; é “comunhão interna”; é o básico e intrínseco; não é deste mundo.

II. A TEORIA DE MYRDAL DAS ATITUDES

Ainda outro exemplo pode ajudar a mostrar o quão vãs são as objeções levantadas contra o atomismo, o individualismo, o utilitarismo e o racionalismo da ciência da ação. Não menos claramente do que no caso recém discutido, ver-se-á, também aqui, que tentativas de explicar a ação humana em termos de fatores psicológicos, tais como a “aspiração ao poder”, são incapazes de refutar as conclusões que a economia alcança por meio

do raciocínio lógico cogente. Sob o disfarce de crítica não partidária de todas as ciências sociais desenvolvidas até então, faz-se um esforço para justificar o intervencionismo, uma política cuja inconveniência e futilidade (tal como vista da perspectiva dos objetivos que pretende proporcionar) foi demonstrada pela economia.

Myrdal acredita que se entende

de maneira deficiente o *pathos* do movimento trabalhista caso se acredite que luta principalmente por salários reais mais elevados. Visto do ponto de vista da psicologia social, há algo mais envolvido aqui. [...] As demandas por salários mais altos, jornada laboral menor, etc., são, obviamente, importantes em si mesmas, mas, se consideradas com maior profundidade, não passam de uma expressão de aspirações mais gerais pelo poder e demandas por justiça por parte de uma classe social que simplesmente se sente oprimida. Mesmo se não houvesse esperança de conseguir salários mais altos, a batalha continuaria. Mesmo se os trabalhadores tivessem razão em acreditar que um declínio na produtividade e nos salários seria o resultado, ainda assim exigiriam mais poder e codeterminação na condução dos negócios. Em última análise, para eles há algo a mais em jogo do que o dinheiro; sua alegria de trabalhar está envolvida, bem como sua autoestima, ou, se desejarmos, seu valor como homens. Talvez nenhuma grande greve possa ser explicada meramente como uma greve por salários mais altos¹⁴.

Com este argumento, Myrdal obviamente acredita que privou de sua importância – do ponto de vista do juízo dos trabalhadores

sobre os objetivos do sindicalismo – a prova irrefutável proporcionada pela economia de que a política sindicalista não pode nunca elevar permanentemente os salários para todos os trabalhadores. Pois quem quer que saiba como examinar a questão “mais profundamente” do ponto de vista da “psicologia social”, perceberá que, aos olhos dos trabalhadores organizados em sindicatos, o que está em questão não é de forma alguma o patamar salarial ou o tema do dinheiro; pelo contrário, coisas totalmente diferentes estão em pauta, tais como sua “alegria de trabalhar”, sua “autoestima” e seu “valor como homens”.

Se fosse realmente assim, seria impossível entender por que líderes sindicais – e os socialistas de cátedra que os apoiam – colocam tanta ênfase, uma e outra vez, em suas declarações públicas, ao defender o contrário do que é pronunciado como insustentável pelos economistas; a saber: que os salários podem ser aumentados permanentemente para todos os trabalhadores por meio do sindicalismo; e por que se esforçam tão ardentemente para condenar e silenciar todos aqueles que têm opinião distinta. A razão para este comportamento, por parte dos líderes sindicais e de seus aliados acadêmicos, é que os trabalhadores sindicalizados esperam um aumento de sua renda real. Nenhum trabalhador se uniria a um sindicato se fosse incapaz de esperar a obtenção de um salário maior, mas se, ao contrário, tivesse que levar em conta uma perda salarial. Mesmo a perspectiva de ser compensado através da alegria de trabalhar, autoestima, valor humano e assim por diante, não o tornaria um simpatizante dos sindicatos. Líderes sindicais sabem muito bem que a expectativa de um aumento na renda é o único fator que trouxe os sindicatos à existência e que ainda os mantém unidos.

Entretanto, mesmo se Myrdal estivesse certo ao dizer que os sindicatos, na realidade, não lutam principalmente por salários maiores, mas em vez disso por outras coisas, as afirmações da economia sobre a questão da influência que a reunião dos trabalhadores em sindicatos desempenha sobre o patamar

¹⁴ Ver MYRDAL, Gunnar. **Das Politische Element in der Nationalökonomischen Doktrinbildung**. Berlin: Junker und Dünnhaupt, 1932. p. 299 f. [Nota do tradutor da edição original: as citações são da edição alemã do livro de Myrdal, publicado com o título citado. Na edição de língua inglesa, a qual, como o título indica, foi traduzida do alemão por Paul Streeten e publicada pela Routledge e Kegan Paul, Ltd. em Londres em 1953, as passagens citadas, talvez em consequência da crítica de von Mises neste texto, foram consideravelmente enfraquecidas.

salarial permaneceria inalterada. A economia não está nem a favor, nem contra os sindicatos. Busca apenas mostrar como a política sindical específica afeta o mercado de trabalho.

A posição de Myrdal não é aprimorada pela sua esquivia em falar de maneira clara e aberta. Ao explicar que a demanda por salários mais altos é “claramente, importante em si mesma”, sem dúvida acredita ter-se protegido o suficiente contra todas as críticas. Encontramos, aqui, a prática viciosa dos socialistas de cátedra de dissimular uma inadequação lógica por meio de um modo de expressão impreciso e inexato. Na medida em que, na continuação de seu argumento, Myrdal vai ao ponto de asseverar que os trabalhadores deveriam aderir aos sindicatos mesmo se viessem a descobrir que isto envolveria um sacrifício nos salários, sustenta o ponto de vista de que o aumento de salário – o qual, em sua opinião e na de todos os socialistas de cátedra e líderes sindicais, torna-se inevitável pela política sindical – é apreciado pelos trabalhadores somente como um sucesso agradável, porém secundário, das medidas direcionadas à consecução de outros objetivos. Todavia, uma tal declaração em nada contribui para avançar a discussão sobre a questão de se o emprego de táticas sindicalistas pode resultar em um aumento de salários geral e permanente, por sinal o único aspecto do assunto que apresenta alguma importância para a teoria econômica e – como todos os críticos não viesados irão claramente admitir – também na prática efetiva.

Myrdal não está familiarizado nem com a história, nem com o estado presente da economia, portanto combate moinhos de vento. Sustenta que a economia defende que somente “interesses econômicos” orientam a ação humana. Por “interesses econômicos” Myrdal entende “o desejo por ingressos mais elevados e preços mais baixos”. Isto, argumenta, é um erro: “Lamentavelmente – ou quiçá afortunadamente – os motivos da ação humana não se exaurem com o mero registro de interesses econômicos”¹⁵.

¹⁵ Idem. *Ibidem*, p. 299.

Os economistas de uma época anterior consideravam que há uma esfera de ação definível do “econômico” e que a função da economia é investigar este domínio. Economistas modernos aderiram a esta visão por algum tempo, embora a linha de demarcação entre fins “econômicos” e “não econômicos” possa ter sido ainda menos visível de forma nítida à luz de seu subjetivismo do que sob o objetivismo dos economistas clássicos. No entanto, avança mais e mais a percepção de que nem as motivações, nem os fins da ação, podem ser diferenciados entre econômicos e não econômicos. O que é econômico é somente a conduta do homem agente. A ação econômica consiste no empenho para remediar o estado de insatisfação ou, colocado de modo diferente, satisfazer desejos o tanto quanto for permitido pela escassez dos meios.

Não pode ser sustentado que nenhuma dessas duas perspectivas viu, na busca dos interesses econômicos (no sentido no qual Myrdal emprega este termo), a única motivação para a ação humana. O ponto de vista mais antigo distinguia entre metas econômicas e não econômicas. De acordo com a visão moderna, toda ação é econômica. A economia moderna não discrimina entre fins, pois os considera todos igualmente legítimos, mesmo aqueles que a posição antiga e o modo de expressão popular (adotado também por Myrdal) considera como não econômicos. Os economistas modernos não desejam que as valorações sejam contrabandeadas para o interior de sua ciência. Por exemplo, não desejam que esforços para alcançar bens “ideais” sejam considerados diferentes, de alguma maneira, do empenho para obter bens “materiais”. O fato de que frequentemente um ganho financeiro seja evitado ou dispêndios sejam feitos para atingir fins políticos ou de alguma outra natureza, os quais são geralmente rotulados como não econômicos, não é somente não negado, mas sim enfatizado.

Myrdal trabalha com um conceito de “interesse” que equaliza àquele de “interesse econômico” e, portanto, com o “desejo por salário maior e preços menores”. A conduta dos

homens, sustenta, não é determinada somente pelos interesses, mas pelas “atitudes”. O termo “atitude” deve ser entendido como “a disposição emocional de um indivíduo para responder de certas maneiras a situações efetivas ou potenciais”. “Felizmente”, acrescenta, há “homens suficientes com atitudes que não coincidem de todo com seus interesses”¹⁶. Certamente não é necessário um livro de mais de trezentas páginas para notar isto. Ninguém negou, menos ainda os economistas, que há homens que almejam outras coisas além de “salários maiores e preços menores”. Böhm-Bawerk, por exemplo, afirmou explicitamente que utilizava o termo “bem-estar” no sentido mais amplo, segundo o qual “não envolve meramente os interesses egoístas de um sujeito, mas tudo o que lhe parece digno de buscar”¹⁷. Todos os argumentos desenvolvidos por Myrdal contra o utilitarismo da economia colapsam por completo, pois não compreendeu as ideias fundamentais das doutrinas modernas que assume a tarefa de criticar.

III. A CRÍTICA DO RACIONALISMO PELA ETNOLOGIA E PRÉ-HISTÓRIA

Tentativas de minar o ponto de partida “racionalista” da teoria econômica, baseando-se nos achados das pesquisas da etnologia e da história dos povos primitivos, também erraram o alvo.

Eduard Hahn traça a origem do arado e da agricultura até os mitos arcaicos. O plantio direto com o arado, conta-nos, foi originalmente uma cerimônia na qual o arado representava o falo do boi, que o arrastava emprenhando a mãe terra. A carroça, segundo o autor, não era originalmente um meio “eco-

nômico” de transporte. Pelo contrário, era um utensílio sagrado cujo propósito era “repetir, na Terra, as andanças dos senhores do destino no céu”. Somente mais tarde “a carroça tornou-se um instrumento usual da agricultura”¹⁸.

Por meio dessas descobertas, as quais, sem dúvida, não são de forma alguma contestadas, Hahn acredita que demoliu as bases da posição utilitarista e proporcionou uma prova completa da validade de seu programa político, o qual demanda o “reestabelecimento de uma aristocracia social ativa”¹⁹. “A etnologia moderna”, acredita Hahn,

encontra-se [...] uma outra, e ainda mais outra vez, em forte oposição à visão corrente, a qual, na mais lamentável contradição dos fatos do mundo real, inclina-se para definir a utilidade pura como a única mola propulsora de toda a atividade econômica dos homens e, de fato, de todos os eventos históricos em geral. Gradativamente, entretanto, deverá ser reconhecido que o aspecto ideal certamente merece uma consideração muito grande; que não é verdade para todas as eras e povos, tal como se diz que o é para nós, filhos da segunda metade do século XIX, que o resultado de toda atividade – quer trate-se de um saco de batatas, ou das maiores descobertas na filosofia ou na física – possa expressar-se em marcos e pfennigs²⁰, ou, no que diz respeito ao assunto, em dólares e centavos²¹.

Os povos cujas culturas foram estudadas por Hahn tinham ideias diversas da relação entre causa e efeito daquelas dos homens do século XIX. Enquanto hoje somos orientados, em nossa conduta, por ideias derivadas

¹⁸ HAHN, Eduard. *Die Entstehung der Pflugkultur*. Heidelberg: C. Winter, 1909. p. 40 ff, 105 ff, 139 ff, 152 ff; FROBENIUS, Leo, *Paideuma; umrisse einer Kultur- und Seelenlehre*. München: Beck, 1921. p. 72 f.

¹⁹ HAHN, Eduard. *Die Entstehung der Wirtschaftlichen Arbeit*. Heidelberg: C. Winter, 1908. p. 102 ff.

²⁰ N. do T.: Unidade monetária da Alemanha na era anterior ao euro, correspondente a um centésimo do marco.

²¹ Hahn. *Die Entstehung der Pflugkultur*, p. 63.

¹⁶ Idem. *Ibidem*, p. 300.

¹⁷ BÖHM-BAWERK, Eugen von. *Kapital und Kapitalzins*. Jena: G. Fischer, 1921. Part II, Vol. I, p. 236, nota. Tradução inglesa: BÖHM-BAWERK, Eugen von. *Capital and Interest*. Trans. George D. Huncke, Hans F. Sennholz. South Holland, Ill.: Libertarian Press, 1959. Vol. II, p. 127–29, 135, 181–83, 422, n. 6.

da química, biologia e fisiologia modernas, eles tinham noções que, na atualidade, costumamos chamar de mitos e crenças mágicas. Estavam, diz Hahn, imbuídos da ideia de que “a vida dos reinos vegetal ou animal poderia ser influenciada por ritos eficazes”²². A mais antiga botânica agrícola, sustenta, também certamente originou-se da ideia de que

antes que se pudesse solicitar qualquer coisa da terra, algo teria que ser feito para promover o crescimento do reino vegetal; ter-se-ia que, primeiramente, contribuir com alguma coisa²³.

Assim, o próprio Hahn admite que os lavradores primitivos praticavam seus ritos por causa de sua suposta utilidade e pelos resultados que antecipavam. Seus costumes e rituais mágicos eram, de acordo com a própria apresentação de Hahn, atos conscientes visando à consecução de fins. Quando chamamos sua tecnologia de “mágica” e a nossa de “científica”, tudo o que dizemos é que a orientação fundamental da conduta dos homens é a mesma em ambos os casos, e que a diferença é determinada pela disparidade em suas ideias concretas no que concerne à relação entre causa e efeito. Essas visões mitológicas acreditavam em uma relação causal entre, por exemplo, a nudez do agricultor e uma colheita abundante, bem como entre muitos outros costumes que hoje nos são ofensivos e a fertilidade do solo²⁴; e rituais eram praticados de acordo com essas ideias para assegurar o sucesso do trabalho agrícola. Certamente, ninguém poderá encontrar, nisto, apoio para a afirmação de que os homens dos tempos primitivos diferiam de nós em que a mola propulsora de suas ações não era a utilidade, mas sim o idealismo. Obviamente, o resultado da atividade econômica não podia ser calculado em marcos e *pfennigs* em uma era que ainda não estava familiarizada com a utilização de

moeda. Mas o que os homens dos tempos primitivos se esforçavam para alcançar, o que valorizavam, e o que procuravam obter precisamente por meio de seus rituais, práticas religiosas, exorcismos, orações e orgias era a satisfação das exigências “comuns” da vida: a necessidade de alimento, roupas, abrigo, saúde e segurança. Pois não teriam entendimento acerca das demais coisas que valorizamos na atualidade – nem mesmo sobre as “maiores descobertas na filosofia ou na física”.

O progresso da civilização, acredita Frobenius, não deriva da “necessidade” ou da “inquietação”, mas dos “ideais”. Entre outras coisas, a história do cultivo com enxada prova isto.

O primeiro passo era, aparentemente, a obtenção dos grãos que cresceram selvagens. Em agradecimento, e para aplacar a mãe terra, a qual fora ferida pela colheita dos grãos, surgiu o costume, como um ideal, de lhe restaurar os grãos, cujos frutos refluíram não tanto para a vida profana, mas como um testemunho sagrado de sacrifício. Não foi senão em uma época posterior que o cultivo com enxada passou a assumir um caráter cada vez mais profano e racional. [...] Somente quando a causalidade providente atrofiou os ideais, quando os fatos sóbrios vieram a dominar o espírito, a utilização prática e imediata da “descoberta” do cultivo com enxada se tornou agricultura profana²⁵.

Bem pode ser verdade que o cultivo com enxada e arado surgiu como atos rituais a partir de uma tecnologia da magia e da mitologia, e que posteriormente, quando se deram conta da ineficácia dos rituais, tais métodos de lavoura foram mantidos, pois a sua adequação veio a ser reconhecida como um resultado do conhecimento da botânica agrícola adquirida nesse meio tempo. Esta descoberta pode ser recebida como uma contribuição muito interessante à história da tecnologia e da aplicação do conhecimento técnico. Entretanto, para os propósitos do tema em pauta, não nos

²² Idem. *Ibidem*, p. 86.

²³ Idem. *Ibidem*, p. 87.

²⁴ Idem. *Ibidem*, p. 117 ff.

²⁵ Ver FROBENIUS. *Paideuma*, p. 70 ff.

diz nada além do fato de que as noções tecnológicas das eras primitivas eram diferentes das nossas. Seria permissível inferir, a partir daqui, que a ação dos homens das épocas e terras distantes era categoricamente diferente da ação dos homens modernos. Berthold Schwarz pretendia fabricar ouro e, ao tentar fazê-lo, dizem que descobriu a preparação da pólvora. Colombo saiu em navegação buscando uma rota marítima para as Índias e descobriu a América. Pode-se argumentar, portanto, que esses dois homens agiram de maneiras fundamentalmente diferentes da maneira como agimos hoje? Nunca se negou que a ação humana nem sempre atinge os fins a que se propõe, e ocasionalmente proporciona resultados que teriam sido considerados importantes caso tivessem sido conhecidos anteriormente.

Quando os lavradores da antiguidade remota buscavam aumentar a produção de suas terras recorrendo a ritos simbólicos, suas ações baseavam-se nas noções “tecnológicas” predominantes de sua época. Quando, hoje, procedemos de maneira diferente, nossa ação conforma-se às noções tecnológicas prevalentes no momento presente. Quem as considera equivocadas pode tentar elucidar seus erros e substituir uma teoria inútil por outra mais adequada. Se for incapaz de fazê-lo, não deveria criticar o procedimento daqueles que trabalham para a disseminação do conhecimento da tecnologia agrícola moderna. É fútil criticar declarações tais como

o racionalismo míope do século XIX considerava os atos e desígnios dos rituais antigos [...] como mera superstição, e considerava que deveriam ser deixados de lado pela educação nas escolas públicas²⁶.

Se percorrermos a longa lista de ritos – não muito louváveis desde o ponto de vista das sensibilidades do presente – que Eduard Hahn registrou em seus escritos com base em pesquisas surpreendentemente extensas, não encontramos praticamente nenhum cuja eli-

minação seria lamentada²⁷. Por qual motivo se deveriam reter as formas vazias de uma tecnologia cuja inutilidade ninguém pode negar?

No comportamento dos homens, podemos distinguir somente duas formas básicas, entre as quais há uma nítida divisão conceitual: comportamento inconsciente, ou reação vegetativa, e comportamento consciente, ou ação. Toda ação, entretanto, está necessariamente de acordo com as afirmações da teoria *a priori* da ação humana. Objetivos mudam, ideias tecnológicas são transformadas, porém a ação sempre permanece como ação. A ação sempre procura meios para concretizar fins, e neste sentido é sempre racional e consciente de utilidade. É, em uma palavra, humana.

IV. Sociologia do Instinto e Behaviorismo

Caso se rejeite o método da economia moderna e se renuncie à compreensão formal da ação sob o princípio eudaimonista de que a ação tem por meta, sem exceção, o aprimoramento do bem-estar tal como julgado pelo indivíduo de acordo com seu padrão subjetivo de valores, então a única escolha que resta é aquela entre os procedimentos da sociologia do instinto e aqueles do behaviorismo. A sociologia do instinto busca evitar o cerne da questão correlacionando, a cada desejo, um instinto que, supostamente, “explica” a ação. Este é o método que explica o efeito do ópio com base na *virtus dormitiva cuius est natura sensus assupire*. O behaviorismo, por outro lado, evita totalmente a explicação e se satisfaz com o mero registro das ações individuais. Nem o behaviorismo “grosseiramente

²⁶ Ver HAHN. *Die Entstehung der Pflugkultur*, p. 87.

²⁷ Uns poucos exemplos retirados de uma compilação de Hahn (Idem. *Ibidem*, p. 118 ff): prostituição sagrada; gracejos indecentes, especialmente por parte de mulheres, em festivais agrícolas; o canto de canções libertinas pelas mulheres mais eminentes de Bautzen; mulheres trabalhadoras do linho de Wendish correndo nuas pelos campos tão tardiamente quanto em 1882.

materialista”, nem a sociologia do instinto “idealista”, seriam de todo capazes, caso fossem consistentes, de se referir de uma só maneira a duas ações que não fossem perfeitamente similares. Pois o princípio que as leva a tratar tanto o instinto por pão e o instinto por batatas como instinto por alimento, ou a considerar o consumo de pão e o consumo de batatas como comer, também deveria levá-las a generalizações mais amplas, até que chegassem à categoria mais abrangente, a “satisfação

de desejos” ou o “aprimoramento do bem-estar”. Ambas se veem impotentes quando confrontadas com o problema do conflito de vontades, objetivos e desejos diferentes diante de meios limitados para a sua satisfação.

Que contraste entre a riqueza do conhecimento que, na atualidade, já devemos à teoria econômica e sociológica, e a pobreza e inadequação do que aquelas duas doutrinas têm para oferecer! ∞