

# A PSICOLOGIA DE McCLELLAND E A ECONOMIA DE SCHUMPETER NO CAMPO DO EMPREENDEDORISMO

DENISE DE CAMARGO<sup>1</sup>

SIEGLIND KIND DA CUNHA<sup>2</sup>

YÁRA LÚCIA MAZZIOTTI BULGACOV<sup>3</sup>

## Resumo

Este trabalho busca os fundamentos da psicologia e da economia no campo do empreendedorismo, de modo a definir uma linha de pesquisa interdisciplinar. É feita uma análise de dois autores seminais nesse campo: McClelland (1972), da psicologia, e Schumpeter (1982, 1984), da economia. Assumindo a importância da reflexão sobre os fundamentos de um campo de pesquisa, buscou-se por meio de um trabalho teórico, as concepções de sociedade e de ciência que estão implícitas nas abordagens dos dois autores, assim como seus pontos de interseção e divergência. Como resultado, fica demonstrado que, apesar das diferenças de abordagem, ambos os teóricos compartilham da mesma concepção instrumental de sociedade, marcada por uma positividade que é própria da modernidade e da ciência moderna. Ao final, a título de orientar a fundamentação de uma linha de pesquisa que se inicia sobre outros fundamentos e racionalidades, aponta-se uma alternativa de relacionamento da economia com a psicologia.

**Palavras Chaves:** psicologia, economia, empreendedorismo, empreendedorismo social.

## Abstract

This work searches for the fundamentals of psychology and of economy in the entrepreneurial field in order to

define an interdisciplinary field of research. Is made analysis of two seminal authors in this field: McClelland (1972), from psychology, and Schumpeter (1982, 1984), from economy. Assuming the importance that the reflection about the fundamentals of a field of research has, through a theoretical work we sought the conceptions of science and society that are implicit in these two authors' approaches, as well as their intersecting and diverging aspects. As a result, it was demonstrated that despite the differences of approach, both theoreticians share the same instrumental conception of society, marked by a positivity that is characteristic of modern science and modernity. To conclude and guide the fundamentals of a line of research that begins upon other fundamentals and rationalities, an alternative to relate economy and psychology is presented.

**Key words:** psychology, economy, entrepreneurship, social entrepreneurship.

**JEL:** L2, L26.

## Introdução

O campo do empreendedorismo, compreendido como domínio espe-

cífico, não se caracteriza por um paradigma dominante. São várias as disciplinas que o informam e muitas são as perspectivas teóricas e metodológicas que coexistem. Considerando que tanto a psicologia, como a economia, são duas disciplinas presentes nesse campo, o presente trabalho reflete sobre os fundamentos de suas abordagens.

Dentre estudos do empreendedorismo, o enfoque econômico de Schumpeter recebe grande destaque enquanto abordagem teórica (SOUZA, 2005) e, por outro lado, no campo comportamental, McClelland é outro autor muito referenciado. Ao se considerar que não existe A psicologia, mas AS psicologias (JAPIASSU, 1975) e que, segundo a história e a etnografia, a economia é de várias espécies (POLANYI, 1980), pergunta-se: que psicologia e que economia são essas? Quais suas bases comuns, quais as divergentes?

Como caminho (método) optou-se por um estudo meta-teórico. Parte-se do pressuposto de que a reflexão sobre os pressupostos básicos de um determinado campo permite que novos fenômenos sejam descobertos e que definições existentes sejam repensadas (KROGH e ROOS, 1995;

<sup>1</sup> Doutora em Psicologia pela PUC\_SP. Pesquisadora convidada do Programa de Pós-Graduação em Administração- UFPR. Email: denisedecamargo@uol.com.br.

<sup>2</sup> Doutora em Economia pela Unicamp. Pesquisadora do Programa de Pós-Graduação em Administração – UFPR. E-mail: skcunha@brturbo.com.

<sup>3</sup> Doutora em Educação pela UNESP. Pesquisadora do Programa de Pós-Graduação em Administração do UnicenP. E-mail: ybulgacov@terra.com.br.

HEDBERG, 1994). Têm-se como objeto de estudo as concepções dos autores com relação ao empreendedorismo, tentando, a partir delas identificar seus pressupostos: concepções de sociedade, concepções de ciência e racionalidades. Para tanto, primeiramente foi caracterizada a abordagem do empreendedorismo de Schumpeter, revelando alguns de seus fundamentos. A seguir, foi caracterizada a psicologia de McCLELLAND, seguida por um paralelo entre as duas abordagens, suas divergências e convergências, o que possibilita apontar um caminho a seguir.

### A economia de Schumpeter.

Qual o conceito de empreendedor nas teorias econômicas? Qual o papel do empreendedor como agente indutor do processo de inovação nas organizações e nos sistemas inovadores?

Os economistas fisiocratas franceses Richard Cantillon, François Quesnay e Jean Baptiste Say foram os primeiros a utilizar a expressão *entrepreneur*, retirada do termo francês *entreprendre*, que pode ser traduzido por “empreender”, de forma similar a “conseguir fazer coisas”. Desde então, palavras relacionadas àquela e que compartilham origem semântica comum, como empreendedorismo, empreendedor, empresa e empreendimento, entraram no cotidiano e passaram a ser usadas para denotar larga variedade de conceitos, assuntos e situações (MATLAY, 2005).

O conceito de empreendedor não aparece como categoria analítica da teoria clássica e da teoria econômica convencional. Para Adam Smith, o sistema capitalista funcionava regido pela mão invisível do mercado, eliminando o poder e a atuação individual dos agentes econômicos. Por

“o empreendedor é apenas um coordenador da produção e tem poucas escolhas a fazer.”

serem atomizados, os agentes de produção (gerentes, empresários e administradores) tomam decisões em condições de pleno conhecimento das informações e, portanto, com total racionalidade e sem correr riscos.

... isto nos levou a um peso na balança em favor de uma psicologia de mercado, pois, no período relativamente curto dos últimos séculos, tudo poderia ser considerado como tendendo para o estabelecimento daquilo que foi eventualmente estabelecido, e é um sistema de mercado, a despeito de outras tendências que foram temporariamente submersas (POLANYI, 2000, p.64).

Também a teoria neoclássica não se preocupava em explicar o papel do empreendedor. A razão para isso reside nas suposições que ela adota em relação à racionalidade dos agentes econômicos quando tratam as informações necessárias para a sua tomada de decisão. No mundo da teoria neoclássica não há a necessidade da figura do empreendedor, uma vez que as decisões são tomadas sob condições de comportamento racional e o denominador comum das motivações humanas é a moeda. Seus pressupostos consideram que os agentes são homogêneos em suas relações de produção, eliminando-se das categorias de análise as características individuais que os diferenciam no mercado.

Os princípios da teoria neoclássica podem ser constatados nas seguintes premissas:

1. Embora possa apresentar situações transitórias de desequilíbrio, o mercado tende a restabelecer as condições de concorrência e equilíbrio;
2. As tecnologias são de total conhecimento dos agentes e estão disponíveis no mercado, seja através de bens de capital ou do conhecimento incorporado pelos trabalhadores;
3. É assumida a racionalidade perfeita dos agentes diante dos objetivos da empresa, que são o de maximizar os lucros.

Nesse contexto, o empreendedor é apenas um coordenador da produção e tem poucas escolhas a fazer. Na ausência de progresso técnico, num ambiente praticamente sem incertezas e condicionado aos princípios de equilíbrio, a figura do empreendedor é identificada como a do proprietário e do coordenador dos meios de produção, recebendo uma remuneração para esta atividade que se iguala à remuneração dos demais empresários. O empreendedor é tratado como ator passivo, sem autonomia, cujas funções se resumem a transformar fatores em produtos e a otimizar as diferentes variáveis de ação.

Em sua crítica à economia clássica e neoclássica, Kirzner (1979) destaca que em uma economia de mercado, tudo que se faz necessário é a presença de um matemático para realizar cálculos visando à maximização do lucro. Esse era um modelo de equilíbrio baseado nos pressupostos da mecânica aplicados aos fenômenos sociais em seus níveis metodológico e heurístico. Embora apontasse aspectos não lógicos e racionais na conduta humana, Kirzner elaborou uma explicação do sistema social baseada na noção de equilíbrio como uma ferramenta útil para entender a complexidade da vida social.

Ainda que considerado neoclássico, Frank Knight (1979) se contrapõe à visão da plena racionalidade dos agentes e insere a figura do empresário que toma decisões em um mundo no qual as informações são incompletas e a racionalidade é limitada. Para Knight, os empreendedores diferenciam-se dos demais indivíduos por sua capacidade de previsão. O processo competitivo se encarregaria de fornecer aos indivíduos maior capacidade de previsão e o poder de tomar decisões. Considera que o lucro é a recompensa que o empresário recebe por tomar decisões em condições de risco (CASSON, 1991; MOSCHANDREAS, 1994). Na visão de Knight, o empreendedor é aquele indivíduo que busca o lucro como uma recompensa pelo risco de tomar decisões em condições de incerteza e com informações limitadas.

Considera a ação humana ao analisar o papel do empreendedor e admite que este percebe e aproveita oportunidades existentes no mercado em detrimento dos demais gerentes, os quais persistem em sua incapacidade de aprender com a experiência. O empreendedor busca o conhecimento necessário e o usa a seu favor no ambiente competitivo. No entanto, Knight não abandona, nos seus pressupostos, o ranço neoclássico de equilíbrio e também não introduz a inovação como variável fundamental de ruptura das condições econômicas e sociais. Nessa visão, o empresário ainda tem uma atitude passiva, ficando à espera de oportunidades no mercado.

Schumpeter, embora formado no contexto da lógica da escola neoclássica austríaca, é um dos primeiros teóricos críticos dos pressupostos neoclássicos. Buscou apoio nas idéias de Marx e Weber, rompendo com premissas do equilíbrio e da racionalidade ilimitada, introduzindo o conceito de empreendedor e da ação para análise do desenvolvimento econômico (GRANOVETTER e SWEDBERG, 1992, p.81).

Para Schumpeter, o empreendedor é o agente essencial do processo de desenvolvimento e sua ação consiste em realizar algo que normalmente não é feito na trajetória comum da rotina dos negócios. Inovação é a chave para a criação de novas demandas por produtos e serviços e o empreendedor é o agente que inicia novos negócios para explorar essa inovação. O empreendedor é o "indivíduo" que destrói a ordem econômica existente por meio da introdução de novos produtos e serviços, criando novas formas organizacionais, abrindo novos mercados ou explorando novos materiais.

A essência da posição de Schumpeter sobre o empreendedor já estava definida, desde 1911, na *Teoria do Desenvolvimento Econômico*:

"Chamamos de 'empreendimentos' à realização de combinações novas; chamamos 'empreendedores' aos indivíduos cuja função é

realizá-las. Esses conceitos são a um tempo mais amplos e mais restritos do que no uso comum. Mais amplos, porque em primeiro lugar chamamos 'empreendedores' não apenas aos homens de negócio 'independentes' em uma economia de trocas (...) mas a todos que de fato preenchem a função pela qual definimos o conceito, mesmo que sejam (...) empregados 'dependentes' de uma companhia, como gerentes, membros da diretoria, etc. (...) não é necessário que ele deva ser conectado permanentemente com uma firma individual" (SCHUMPETER, 1982, p.54).

A ação empreendedora, ao mesmo tempo em que é responsável pela geração de novas riquezas no sistema capitalista, também destrói os capitais obsoletos, as velhas estruturas e instituições, gerando desequilíbrio no mercado (através de desajustes na oferta, demanda e preços), causando redistribuição de riqueza e realocação de recursos. Ou seja, o conceito de empreendedor e da ação empreendedora se sustenta na força da destruição criadora, no conflito entre velhos e novos capitais, nas mudanças das estruturas sociais, culturais e político-institucionais.

Fica claro que, para Schumpeter, o empreendedor não pode ser confundido com o gerente, administrador, empresário ou capitalista. Gerenciar, tomar decisões de rotina, fazer um negócio crescer de forma contínua não caracterizam uma ação empreendedora e sim a rotina de um gerente ou administrador. A organização de um novo negócio, utilizando tecnologias e rotinas já existentes no mercado, é caracterizada como uma ação empresarial e não uma ação empreendedora. O investimento que um capitalista faz em um novo negócio, ou como acionista, também se distancia da ação empreendedora. Ações de gerentes, empresários e capitalistas podem gerar um crescimento contínuo na economia, mas jamais podem gerar ruptura espontânea e descontínua, perturbação do equilíbrio e alterar para sempre o estado de equilíbrio previamente existente na trajetória do desenvolvimento. Ruptura que ocorre pela

“ *Empreendedores também não formam classe social. O indivíduo passa a ser empreendedor no momento em que introduz nova combinação, podendo deixar de sê-lo a partir do instante em que se torna um mero administrador de rotinas.* ”

inovação vinda da ação empreendedora.

...a atividade inovadora envolve sempre o lidar com situações desconhecidas, incertas; aquilo que para todo indivíduo envolvido no fluxo circular é dado familiar, rotineiro, torna-se para o inovador uma incógnita. (...) o risco recai sobre o proprietário dos meios de produção ou do capital-dinheiro, pago por eles, e nunca sobre o empresário enquanto tal (...) Empresário nunca corre o risco (SCHUMPETER, 1982, p.54; 92).

Empreendedores também não formam classe social. O indivíduo passa a ser empreendedor no momento em que introduz nova combinação, podendo deixar de sê-lo a partir do instante em que se torna um mero administrador de rotinas. Esse não é um comportamento permanente e depende do indivíduo e de suas condições ambientais, culturais, sociais e políticas. Nesse sentido a ação empreendedora é o resultado da interação do empreendedor com agentes e instituições em seu contexto social e em determinado contexto histórico.

Para analisar a inovação como elemento motor do desenvolvimento, o empreendedor e a ação empreendedora aparecem como força para romper a trajetória normal de cres-

“ Um ponto importante que reforça a ação empreendedora como ação social diz respeito à implantação de novas combinações e à reação do ambiente social perante aquele que decide introduzir algo novo. ”

cimento através da força da criação e da destruição. Schumpeter (1982) concebe o empreendedor como “super-homem”. No entanto, essa ação individual aparece como “modelo de agente” para explicar o fenômeno da inovação e do desenvolvimento.

Contudo, leitura cuidadosa de sua obra pioneira, aponta o empreendedor, não como uma variável única, mas como um agente envolvido em uma rede de relações sociais que lhe dá suporte. Assim, o significado da ação empreendedora é mais bem apreendido enquanto ação social que descreve o empreendedor nas suas relações com capitalistas e gerentes, nas quais utiliza seu carisma e liderança para convencer e introduzir no mercado os novos produtos e serviços. O que aqui se destaca são as relações sociais dando suporte à ação empreendedora, ao mesmo tempo em que a inovação vai provocar mudanças no ambiente e nas relações sociais. Nessa perspectiva, que envolve uma rede de relações voltadas para interesses utilitários de mercado, Schumpeter, em sua obra *Capitalismo, socialismo e democracia* (1984), evidencia a ação empreendedora como sendo coletiva e um processo social.

Um ponto importante que reforça a ação empreendedora como ação social diz respeito à implantação de novas combinações e à reação do ambiente social perante aquele que

decide introduzir algo novo. Segundo Schumpeter, é significativo o número de pessoas que encaram essa atitude com certo preconceito. Muitas pessoas afirmam que o empresário nada faz e, mesmo assim, obtém vantagens no progresso tecnológico. Outro aspecto importante diz respeito a obstáculos legais ou políticos, e a questões econômicas, principalmente por parte daqueles ameaçados pela mudança.

Liderança também é fator fundamental no empreendedor schumpeteriano. Na economia empresarial, o empreendedor exerce o papel de líder; aquele que enfrenta preconceitos supera resistências, educa consumidores para que aceitem novas combinações e consegue concessão de crédito junto aos capitalistas.

Schumpeter (1984) admite, inclusive, não apenas a ação individual do empreendedor, mas igualmente a da equipe:

O empreendedorismo está se tornando assunto de equipes de especialistas treinados que criam o que lhes é pedido e fazem-no funcionar de maneira previsível. O romance da antiga aventura comercial rapidamente se desvanece, pois muitas das coisas que agora podem ser estritamente calculadas tinham, antigamente, de ser visualizadas num lampejo de gênio (SCHUMPETER, 1984, p.174).

A mutação da ação individual do empreendedor também aparece quando ele descreve o empreendedorismo como um processo social:

Estaria em operação um processo social que ‘solapa o papel e, junto com o papel, a posição social do empresário capitalista’. A burguesia depende do empresário. (...) a unidade industrial gigante perfeitamente burocratizada não apenas desaloja a pequena e média firma, mas ao final desaloja o empresário e expropria a burguesia como classe que, no processo, deve perder não apenas a sua renda mas também, o que é infinitamente mais importante, sua função (SCHUMPETER, 1984, p.176).

Mesmo encontrando em Schumpeter a analogia da ação empreen-

dedora com a ação social, a explicação da ação empreendedora ainda se sustenta em um conjunto de características comuns ou gerais do empreendedor, além de não dar conta do motivo de a ação empreendedora ocorrer de forma diferente em diferentes contextos sociais. Ou seja, na percepção de Schumpeter, o empreendedorismo continua sendo abordado na perspectiva atomística e comportamental, na qual o empreendedor e suas relações sociais estão subordinados à lógica do mercado.

O que destacamos é que a proposição de Schumpeter, mesmo apontando inovações e prevendo alterações na malha social, está claramente vinculada a uma lógica de mercado. Nesse ponto concordamos com a crítica de Polanyi, ao contrapor-se a essa visão convencional da sociedade, uma sociedade apenas como um acessório do mercado:

... no modelo convencional, o controle do sistema econômico pelo mercado é consequência fundamental para toda a organização da sociedade: significa, nada menos, dirigir a sociedade como se fosse um acessório do mercado. Em vez de a economia estar embutida nas relações sociais, são as relações sociais que estão embutidas no sistema econômico. A importância vital do fator econômico para a existência da sociedade antecede qualquer outro resultado. Desta vez, o sistema econômico é organizado em instituições separadas, baseado em motivos específicos, concedendo um *status* especial. A sociedade tem que ser modelada de maneira tal a permitir que o sistema funcione de acordo com as suas próprias leis” (POLANYI, 2000, p.77).

Na visão de uma economia substantiva, Polanyi enfatiza sua crítica à sociedade de mercado, por ser uma economia baseada no auto-interesse e não propriamente por se basear na economia (POLANYI, 2000).

O empreendedor de Schumpeter é o agente do desenvolvimento inserido no processo de mudança social. Schumpeter não questiona a lógica do mercado, mas, ao contrário, subentende o empreendedor como o agente que mantém a lógica da eco-

nomia de mercado com base no auto-interesse e desvinculado de mecanismos que garantam resultados coletivos.

### A psicologia de McClelland (1972)

McClelland (1972), no prefácio à obra *A Sociedade Competitiva: realização e progresso social* menciona sua tentativa de isolar certos fatores psicológicos e demonstrar, por métodos rigorosamente quantitativos, que estes fatores são importantes no desenvolvimento econômico. Seu trabalho consistiu em buscar provas para comprovar a hipótese que o fator psicológico, a “necessidade de realização” era responsável pelo desenvolvimento econômico.

Como McClelland (1972) explicava a energia necessária, a força motivadora básica da “necessidade de realização”? Para explicar a “necessidade de realização”, ele resgata em Freud o conceito de desejo, ligado à teoria da evolução, dos primórdios da psicologia científica, em meados do século XIX. O homem, concebido como um animal empenhava-se numa luta com a natureza, possuindo um desejo ou vontade de sobrevivência. McClelland, biólogos e psicólogos compreenderam que esse desejo, controlado mecanicamente pelo organismo (as necessidades fisiológicas), acionava certos sinais de perigo que irritariam e perturbariam o organismo até que essas necessidades fossem satisfeitas. O projeto de McClelland foi entender esses motivos como sociais e não apenas como necessidades biológicas. Propõe essa transposição (do biológico para o social), por constatar que na época não se consideraram as diferenças individuais, quer por dotes biológicos, quer por experiências de aprendizagem.

Em busca de novos motivos sociais e reconhecendo a limitação do método clínico *ad hoc* de Freud, o qual não garantia os princípios de uma psicologia científica, McClelland aproximou-se do método experimental para identificar, objetiva e quantitativamente, as diferenças individuais. Desenvolveu um méto-

do que media a *intensidade da preocupação de uma pessoa com a realização*, o qual recebeu a denominação de *n Realização* (abreviatura de “necessidade de realização”). Posteriormente, essa medida foi reconhecida e generalizada para outros motivos, não apenas de “necessidade de realização”, mas necessidade de afiliação, poder, etc. A utilização do método experimental, diferente da lógica racional, teve a vantagem de assegurar o desenvolvimento de projetos de pesquisa que estabelecessem a relação entre o desempenho e o comportamento de indivíduos com altas e baixas pontuações de *n Realização*. Pessoas que fixam os padrões de realização para si mesmas, ao invés de confiar em incentivos extrínsecos, procuram, com maior êxito, alcançar os padrões que estabeleceram para si. Ao considerar o empresário como sendo o indivíduo que organiza a empresa e aumenta sua capacidade produtiva, e em busca do *homem realizador*, McClelland desenvolveu um conjunto de pesquisas interculturais à procura da correlação entre uma sociedade com elevada *n Realização* e seu desenvolvimento econômico.

Toda a pesquisa de McClelland foi norteada pela identificação do homem ativo, realizador: aquele com alta necessidade de realização e que se esforça por superar metas individuais, internamente dirigidas; homem cujo trabalho lhe ofereça responsabilidade pessoal, retorno e riscos moderados (ROBBINS, 1998).

Que psicologia é essa? É uma psicologia em busca do traço de personalidade e das características individuais, situada no conjunto das psicologias que centram seus estudos no indivíduo, e que é diferente das psicologias preocupadas com os conteúdos sociais e de grupo. Evidencia-se na história da psicologia uma flutuação entre essas orientações, ou seja, mais social e de grupo nas épocas de inquietação social, reforma social ou progressista, e mais interna e individualista nos períodos conservadores. Collier, Minton e Reynolds (1996), autores que chegaram a estas conclusões a partir do estudo

“*Pessoas que fixam os padrões de realização para si mesmas, ao invés de confiar em incentivos extrínsecos, procuram, com maior êxito, alcançar os padrões que estabeleceram para si... ,,*”

histórico da psicologia social, identificaram os autores paradigmáticos das duas tendências: Floyd Allport para o conservadorismo (individual e experimental) e, por exemplo, John Dewey para visão progressista social.

Situamos a psicologia de McClelland entre os conservadores por entender que ela está fundada na concepção de que as necessidades estão no próprio indivíduo. O indivíduo nessa concepção é entendido como um elemento, uma entidade. Há claramente uma concepção dicotômica: indivíduo-sociedade. Sua visão de necessidade é organicista: adota o conceito de necessidade (nível fisiológico) e o transfere para o psiquismo (nível psicológico), sem nenhuma mediação.

Em McClelland, “quem é o empreendedor”? A resposta está *centrada no indivíduo “empreendedor”,* o que não nos levará a compreender o fenômeno do empreendedorismo, como afirma Gartner (1988). Entende-se que esse é um modelo explicativo mecanicista/reducionista, no qual predomina a idéia de que o empreendedor possui característica estável de personalidade (alta necessidade de realização). Estas características influenciam suas atitudes e reações levando empreendedorismo. Essa abordagem de traços de personalidade pressupõe atributos estáveis, mantendo os indivíduos prisioneiros de uma estrutura de personalidade e contrariando pes-

“ ... o modelo evolucionista implica na idéia de que a diferenciação entre as pessoas é uma questão natural e que sobrevive quem é mais apto. ”

quisas mais atuais que demonstram adaptação e flexibilidade do indivíduo frente a ambientes diversos (ROBBINS, 1998)

Pode-se observar que o próprio McClelland reconhece a *herança evolucionista* do conceito de necessidade de sobrevivência, um desejo controlado mecanicamente pelo organismo e que impulsiona o homem em direção à satisfação de suas necessidades. Uma *lei da natureza*. Do ponto de vista da sociedade, o modelo evolucionista implica na idéia de que a diferenciação entre as pessoas é uma questão natural e que sobrevive quem é mais apto. É o darwinismo social, como nos apontou William Graham Sumner (citado por INKELES, 1967, p.55). A idéia evolucionista de sociedade encontra-se igualmente em Comte, que delineou três grandes estágios por meio dos quais as sociedades deveriam passar em paralelo com o desenvolvimento do pensamento do homem: do teleológico para o metafísico e, finalmente, para o positivo. Assim, dentro de uma filosofia positivista, McClelland claramente opta por buscar o fator psicológico, isolá-lo, medi-lo, quantificá-lo. Há em McClelland uma concepção evolucionista de sociedade unilinear que, como afirma Inkeles (1967, p.60), foi difícil de ser mantida e, portanto, foi abandonada por grande parte dos sociólogos. Do ponto de vista da psicologia, a idéia do grande homem causador, determinante, agente incondicional, já foi igualmente abandonada há muito tempo. Essa é uma

psicologia que, ao operacionalizar o impulso básico no fator *n Realização*, aproxima-se do positivismo.

Para o positivismo, a realidade é governada por leis racionais passíveis de ser desvendadas pela observação dos fatos e deixando de lado os interesses e valores sociais. Na psicologia, isso significou tratar o fenômeno psicológico como natural e submetido a leis que não podem ser alteradas pela vontade humana, mas ser apenas conhecidas (BOCK, 2002).

A psicologia de McClelland é uma psicologia individual. Psicologia já iniciada por F. H. Allport, com tendência a entender que os processos psicológicos são produzidos *no* indivíduo (FARR, 1998). Psicologia que, ao assumir uma representação social do indivíduo como um agente autônomo e único responsável por seu sucesso ou seu fracasso, oculta o jogo de interesses e valores sempre presente na construção do conhecimento (BOCK, 2002,). Segundo Farr (1998), as raízes do individualismo estão enterradas no solo de toda a tradição intelectual do Ocidente, sendo seu florescimento um fenômeno norte-americano.

A psicologia de McClelland ao naturalizar o fenômeno psicológico, ao atribuir às necessidades internas do indivíduo a explicação do fenômeno do empreendedorismo, perde de vista que esses valores são produtos culturais de uma sociedade e que conceitos e teorias são produtos culturais socialmente construídos e legitimados, assim favorecendo a despolitização da disciplina (SPINK, 1999).

Robbins (1998) é outro autor que chama a atenção para esse aspecto. A maioria das teorias da motivação, afirma-nos, foi desenvolvida nos Estados Unidos por norte-americanos e para norte-americanos. Apon-ta que o conceito de “necessidade de realização” tem claramente uma pressuposição norte-americana. A visão de que alta “necessidade de realização” age como um motivador interno pressupõe duas características culturais: uma vontade de aceitar grau moderado de risco (o que

exclui países com fortes características de evitação da incerteza) e uma preocupação com o desempenho (o que se aplica a países com fortes características competitivas). Essa combinação, afirma, é encontrada em países anglo-americanos, como Estados Unidos e Canadá, e é praticamente ausente em países como Chile e Portugal. Tendo McClelland desenvolvido forte delineamento de pesquisa intercultural, devemos ressaltar, como ele mesmo afirma, que houve dificuldade no sentido de obter um resultado conclusivo, dada a complexidade do fenômeno.

Embora tenhamos a impressão inicial de que McClelland foge da psicologia individual, já que suas pesquisas consideram as questões ideológicas (educação, valores, cultura), bem como o indivíduo inserido na cultura, o caráter de sua obra fica explícito quando ele sugere que questões econômicas complexas ficam reduzidas às necessidades de realização dos indivíduos. Um projeto ligado à modernidade, ao ideal iluminista e à orientação tecnocrática e sua engenharia social, como critica Chanlat (1992).

No prefácio à sua obra, McClelland evidencia sua relação com a Fundação Ford, ao afirmar:

“A Fundação Ford é na verdade a responsável. Não só ofereceu os recursos financeiros, mas – o que é mais importante – a necessária perspectiva para o empreendimento da pesquisa. Sua premissa básica é a de que a grande necessidade de nosso tempo é o aperfeiçoamento do comportamento humano. Para tanto (...) propõe programas de trabalho (...) haveria uma Divisão de Ciências do Comportamento Humano para promover o desenvolvimento de conhecimentos básicos do comportamento humano” (McCLELLAND, 1972, p.xiii).

O autor considera essa divisão em parte idealista, pois afirma que “as ciências do comportamento só agora começam a acumular conhecimentos de considerável utilidade social (...) tive a felicidade de estar ligado àquela Divisão em seus primeiros dias e absorver um pouco do

“ A crítica [aqui] é dirigida para a visão contaminada do comportamento por categorias econômicas, instrumentais com alto grau de etnocentrismo e ausência de consciência histórica. ”,

seu espírito de esperança e entusiasmo pelo papel que o conhecimento psicológico das motivações humanas poderia ter na compreensão de um fenômeno humano tão complexo como o desenvolvimento humano e em ajudar o homem a controlar o seu próprio destino” (McCLELLAND, 1972, p. xiii).

Essa postura, que entendemos da mesma forma que Chanlat (1992), levou pesquisadores a concentrar seus interesses e a reduzir seus esforços a simples técnicas de controle, evidenciando uma orientação tecnocrática de curto prazo, com foco na eficácia, no desempenho e na produtividade. Concordamos igualmente que essa perspectiva já apresenta sinais de decadência, ou seja, cada vez mais pesquisadores contestam esta concepção instrumental, adaptativa. A crítica é dirigida para a visão contaminada do comportamento por categorias econômicas, instrumentais com alto grau de etnocentrismo e ausência de consciência histórica.

McClelland, ao buscar a explicação do desenvolvimento econômico em uma teoria psicológica centrada no indivíduo, adota a ciência que naturaliza o fenômeno psicológico e separa fato de valor. Adota uma postura que legitima os valores da sociedade na qual ele se insere, centrando-se em pressupostos de sociedade baseados tão-somente no mercado.

Acreditamos, como Ramos (1989), na necessidade de um modelo alternativo de ciências sociais que leve

em conta, não somente as exigências do mercado, mas as exigências psicológicas. O autor denuncia que teorias como essas que separam fatos de valor têm limitada funcionalidade: reproduzem a lógica do econômico e não fazem jus à complexidade humana, à experiência humana, portanto com claras conotações antiéticas e mecanicistas. Sua crítica da razão moderna visa ao desenvolvimento de uma *ciência da sociedade* e da organização, tendo como fundamento a *racionalidade substantiva na estruturação da vida humana associada*. Para ele, a teoria atual é incapaz de oferecer *diretrizes para a criação de espaços sociais em que os indivíduos possam participar de relações interpessoais verdadeiramente autogratiíficas*. *O lugar adequado à razão é a psique e é ponto de referência, tanto para a ordenação da vida social, quanto para a conceitualização da ciência*. Ele acredita que uma teoria social deve sugerir tanto valores econômicos quanto humanos, como critérios para a ordenação das associações humanas. Não é adepto de uma ciência (natural) que separa valores de fatos, de uma ciência que toma os valores (individualistas e tão-somente econômicos) de uma sociedade e os legitima ao tratá-los como algo objetivo, natural e não construído socialmente pelo homem. Propõe o *Paradigma Paraeconômico*, voltado para os sistemas sociais e para a nova ciência da organização.

### Schumpeter e McClelland

O primeiro destaque que fazemos é que a psicologia McClelland vem ajudar a romper com a premissa de racionalidade ilimitada, presente no cenário das formulações clássicas da economia. A escola racionalista de conhecimento afirma que a razão é a responsável pelo conhecimento. A matemática e a lógica são as linguagens utilizadas, sendo que as verdades são obtidas através da intuição e inferências racionais (GRAYLING, 2001). Tanto para os economistas clássicos (Smith, Ricardo), como para os neoclássicos (Pareto), a figura do empreendedor não existia. Os agentes eram homo-

gêneos na tomada de decisão e havia o pressuposto de que tinham as mesmas informações e pleno conhecimento do funcionamento do mercado. O denominador comum das motivações era a moeda. Como afirma Polanyi, predominava a psicologia do “mercado”.

Vimos que Schumpeter, membro da Escola Austríaca, aponta que os agentes econômicos têm racionalidade limitada e que o empreendedor decide em condições de incerteza, usando imaginação, julgamento e criatividade para perceber a oportunidade. A partir daí, tomando o empreendedor como agente essencial do processo de desenvolvimento, ele destaca que a ação essencial do empreendedor é realizar algo, enquanto mudança, enquanto inovação, diferentemente do que é feito em uma rotina normal de negócios (como faz o empresário). Essa conceitualização de Schumpeter abre caminho a uma certa parceria com a psicologia de McClelland no campo do empreendedorismo. Que concepção de homem traz a psicologia de McClelland para encarnar o agente empreendedor imaginativo, criativo, inovador de Schumpeter? Como ela explica essa imaginação, essa criatividade do “Grande Homem”? A psicologia de McClelland traz o *homem com alta realização*... McClelland busca nos países uma *alta taxa de concentração de realização* apostando, então, em seu desenvolvimento econômico. A psicologia abre assim a possibilidade de uma investigação científica concreta, teórico-empírica do fenômeno psicológico, naturaliza o fenômeno psicológico - a “necessidade de realização”, objetiva e quantifica o fenômeno psicológico e o coloca como fator de desenvolvimento econômico. Adota o método da ciência natural, próprio das práticas da modernidade. Ou seja, tanto Schumpeter, como McClelland, focalizam no indivíduo a necessidade de realização voltada “naturalmente” para a economia.

Entretanto, uma leitura mais atenta de Schumpeter vai ressaltar a ação empreendedora, enquanto um processo, sustentada nas relações

“ O que podemos sintetizar dessas constatações? Esperamos que tenha ficado claro que, tanto McClelland, como Schumpeter, vêem o empreendedor como um agente do desenvolvimento. ”,

sociais e institucionais e, portanto, diferente da ênfase (exclusiva) no indivíduo, em características apenas individuais, de traços estáveis do indivíduo, como sustentadas e operacionalizadas pelas pesquisas de McClelland.

O que podemos sintetizar dessas constatações? Esperamos que tenha ficado claro que, tanto McClelland, como Schumpeter, vêem o empreendedor como um agente do desenvolvimento. Enquanto McClelland (1972) se preocupa, como psicólogo, em estudar a dimensão comportamental da figura do empreendedor e sua relação com o desenvolvimento econômico, Schumpeter toma a figura do empreendedor como aquele que, na ação, empreende, inova e impacta a economia. A concepção de homem de McClelland – de homem enquanto indivíduo, como agente autônomo e o único responsável por seu sucesso ou fracasso – é claramente uma perspectiva de adaptação social, em uma sociedade com uma economia de mercado que exalta as pessoas que obtêm sucesso e censura as que fracassam. Para Polanyi, o problema não é uma sociedade baseada no mercado, mas uma economia baseada no auto-interesse e que não possui outros mecanismos que garantam o coletivo. Por outro lado, Schumpeter não conjuga com essa visão de sociedade essencialmente adaptadora e harmonizadora do homem na sociedade. Sua concepção, como já foi colocado, traz implícita a idéia de sociedade como um equi-

líbrio, mas um equilíbrio dinâmico. Ele apresenta o empreendedor como o agente de mudanças, em constante busca por novas oportunidades, e como o agente do desequilíbrio, em um processo contínuo de destruição criadora. Contudo, embora dimensione a criação de novas riquezas, a destruição de capitais obsoletos, gerando desequilíbrio, redistribuição, Schumpeter não abre mão da lógica do mercado e não prevê, como o faz Polanyi, outros critérios que não sejam a lógica linear da oferta e da procura. Ele não questiona a ordem socioeconômica da sociedade, nem sua racionalidade.

### **Uma economia e uma psicologia sobre outras bases e racionalidades**

Karl Polanyi, em sua obra *A Grande Transformação* (1980), distingue quatro princípios de integração econômica: o de mercado (oferta e procura de bens ou serviços), o de redistribuição (organizada por uma entidade central), o de reciprocidade (relação de distribuição entre as pessoas) e o da domesticidade (produção para consumo próprio). O mercado é o espaço onde se dá o encontro entre a oferta e a procura de bens e serviços, com a finalidade de troca. Na redistribuição, a produção é dirigida a uma autoridade central, sendo armazenada e posteriormente distribuída. A reciprocidade corresponde ao ato da doação e da contra-doação. Representa um comportamento social, podendo assumir o caráter particular (doação interpessoal) ou geral (doação a uma coletividade). A domesticidade consiste na produção para consumo próprio: o princípio é a produção e o armazenamento para satisfazer as necessidades de determinado grupo (POLANYI, 2000, p.60).

Laville (1996), a partir de Polanyi, propõe novas relações entre os três tipos de economia por ele considerados e destaca a necessidade de uma recomposição entre as esferas econômica, social e política, visando à criação de novas formas de emprego e favorecendo a emergência de

uma economia solidária (LAVILLE, 1996, p.52).

Na “economia solidária”, o princípio da reciprocidade aparece ao lado do mercado e da redistribuição, readquirindo o papel que tinha antes de ter sido ofuscado pelos outros dois princípios. Essa reciprocidade assume forma por meio das iniciativas de desenvolvimento e da criação de emprego local, “esbatendo as fronteiras entre o econômico e o social” e levando a economia de solidariedade a encontrar seu próprio espaço entre o mercado, a solidariedade e o Estado (LAVILLE, 1996, p.51).

Polanyi e Laville não negam as condições de mercado como necessárias ao desenvolvimento, mas incluem, além da estrutura produtiva, elementos institucionais, por meio da ação de regulação e distribuição do Estado e dos componentes sócio-culturais.

Barquero (1999) também sinaliza para estas três dimensões do desenvolvimento: uma econômica, caracterizada por sistemas específicos de produção, outra sócio-cultural, em que os atores se integram com as instituições locais formando um sistema denso de relações que incorporam os valores da sociedade, e outra, política, que se instrumentaliza nas iniciativas que permitem criar um entorno propício à produção e favorecendo o desenvolvimento sustentável.

Mas serão os princípios da economia solidária compatíveis com a concepção de empreendedorismo social e com a figura do empreendedor schumpeteriano?

Ao destacar Max Weber e recentes contribuições da antropologia social, Polanyi (2000) submete a economia do homem às suas relações sociais, ou seja, as motivações humanas se originam no contexto da vida social e garantem a ordem na produção e distribuição por meio dos princípios da reciprocidade e redistribuição. É nesse contexto da vida social que o empreendedorismo vinculado aos princípios da reciprocidade e redistribuição se apresenta como alternativa de mudança social e desenvolvimento. Nessa perspec-



tiva, o empreendedor social, em uma economia solidária, se aproximaria da visão do empreendedor schumpeteriano, mas submerso nas suas relações sociais, pois esse empreendedor no qual as relações econômicas se originam de um contexto social

...não age desta forma para salvar seu interesse individual na posse de bens materiais[. Ele age assim para salvar sua situação social, suas exigências sociais, seu patrimônio social. Ele valoriza os bens materiais na medida em que eles servem a seus propósitos. Nem o processo de produção, nem o de distribuição está ligado a interesses econômicos específicos relativos à posse de bens. Cada passo desse processo está atrelado a um certo número de interesses sociais, e são estes que asseguram a necessidade daquele passo. É natural que esses interesses sejam muito diferentes numa pequena comunidade de caçadores ou pescadores e numa sociedade despótica, mas tanto numa como noutra o sistema econômico será dirigido por motivações não-econômicas (POLANYI, 2000, p.65).

Albagli e Maciel (2002) defendem que nessa perspectiva de economia solidária, o empreendedorismo social é um dos elementos fundamentais e condição necessária para o desenvolvimento, o combate à exclusão e para a construção da democracia, de maneira integrada e sistêmica. O empreendedorismo social deve resultar de um esforço articulado entre o público e o privado, a sociedade e o Estado. Por outro lado, o empreendedorismo não é condição suficiente e não surge isolado de condições histórico-culturais mais amplas. Processos de cooperação, confiança, coesão social, redes, normas e instituições são diversificados conforme os ambientes, as instituições e as culturas em que ocorrem, não podendo ser codificados como receitas passíveis de reprodução.

Como alternativa para a psicologia apontamos uma psicologia social histórica e cultural que se destaca, a partir dos anos sessenta e na década de setenta, como reação ao paradigma dominante de fazer ciência em psicologia social. Uma psico-

logia que não concebe a “natureza humana” como um mundo interno, nem a realidade social econômica e cultural como algo exterior ao homem, estranho ao mundo psicológico, e que aparece como algo que o impede, o anula, o desvirtua. Ao contrário, estamos falando de uma psicologia que não separa o psicológico do social e que entende o psicológico como sendo constituído do social. Uma psicologia que não separa subjetividade de objetividade e na qual mundo externo e interno são aspectos do mesmo movimento. Uma psicologia que admite que o homem ao mesmo tempo em que em age é modificado pelo mundo. Nessa perspectiva o fenômeno psicológico é entendido na sua relação com o mundo material e social, nos quais se desenvolvem as possibilidades humanas. Uma psicologia que exige a definição de uma ética e de uma visão política sobre a realidade (BOCK, 2002). Uma psicologia incluída em um paradigma que tem necessariamente uma dimensão valorativa ética, a qual foi negada durante vários séculos e que a modernidade tentou enfatizar que deveria ser neutra. Uma psicologia que enfatiza comportamentos e relações que nascem da partilha, solidariedade, colaboração, cooperação. Uma psicologia que entende que as relações devam se dar em nível simétrico e a partir da ação e do diálogo comunicativo (PLONER, 2003).

### Considerações finais

Nesse trabalho procuramos caracterizar concepções de McClelland e de Schumpeter, revelando seus pressupostos. Do ponto de vista da psicologia de McClelland, demonstramos que, por um lado, ela ajudou a economia a romper com a concepção vigente de racionalismo ilimitado. Por outro lado, sob a égide da ciência, natural, própria da modernidade, e ao buscar explicações do comportamento em traços individuais descontextualizados das relações sociais, demonstramos que ela acabou sendo vítima de um reducionismo, quando isola o fator humano e o coloca a serviço de uma econo-

mia, cujo modelo não questiona. Do ponto de vista da economia de Schumpeter, demonstramos que ela se caracterizou por uma concepção menos estática, ou seja, por uma visão social mais dinâmica, e por uma concepção mais processual e compartilhada da ação empreendedora. Contudo, também ficou demonstrado que, apesar das diferenças de abordagem do empreendedorismo, ambos os teóricos compartilham da mesma concepção instrumental de sociedade, marcada por uma positividade que é própria da modernidade e da ciência moderna: ambos legitimam um modelo econômico essencialmente de mercado. Buscando sustentação teórica em pensadores (Ramos, 1989; Karl Polany, 2000) que entendem psicologia, economia e ciência como sendo empreendimentos intrincados nas suas relações sociais, optamos por uma posição ética no que tange à adoção de critérios orientadores para a associação humana, com base, não apenas em valores de mercado, mas em valores humanos e coletivos. Enquanto orientação para futuras pesquisas, adotaremos uma concepção de empreendedorismo social coerente com a lógica econômica que combina os princípios do mercado, da distribuição e da reciprocidade. Uma perspectiva que esperamos possa vir a superar o conservadorismo presente no campo do empreendedorismo.

### Referências

- ALBAGLI, S.; MACIEL, M. L. *Capital social e empreendedorismo local*. Redesist 2002. Disponível em: <<http://www.ie.ufrj.br/redesist/NTF2/NT%20SaritaMLucia.PDF>>. Acesso em: 20/04/2006.
- BARQUERO, A. V. *Desarrollo, redes e innovación*. Madrid: Ediciones Pirámide, 1999.
- BOCK, A. M. et al. *Psicología Sócio-Histórica*. São Paulo: Cortez, 2002.
- CASSON, M. *The entrepreneur: an economic theory*. 2.ed. Hampshire: Gregg Revivals, 1991.
- COLLIER, G., MINTON, H., REYNOLDS, G. *Escenarios y tendencias de la Psicología Social*. Madrid: Editorial Tecnos, S.A. 1996.

CHANLAT, J. F. *O indivíduo na organização: dimensões esquecidas*. São Paulo: Atlas, 1992.

FARR, R. M. *As raízes da psicologia social*. Petrópolis: Vozes, 1998.

GARTNER, W.B. "Who is an Entrepreneur?" *Is the Wrong Question*. Copyright University Baltimore, 1988.

GRANOVETTER, M.; SWEDBERG, R. *The Sociology of Economic Life*. San Francisco: Westview Press, 1992.

GRAYLING, A. C. *A epistemologia em Filosofia e Filosofia da Educação*. Disponível em: <<http://www.filosofia.pro.br/textos/a-epistemologia.htm>>. Acesso: 03 ago. 2001.

HEDBERG, B. "How organizations learn and unlearn". *Handbook of Organization Design*, p.3-17, 1994.

INKELES, A. *O que é sociologia*. São Paulo: Biblioteca Pionera de Ciências Sociais, 1967

JAPIASSU, H. *Introdução à Epistemologia da Psicologia*. Rio de Janeiro: Imago Editora Ltda.

JOVCHELOVITCH, S. "Psicologia social, saber, comunidade e cultura". *Revista de Psicologia e Sociedade*, Porto Alegre, v.16, n.2, maio/ago. 2004.

KIRZNER, I. M. "Entrepreneurial Discovery and the Competitive Market Process: an Austrian Approach". *Journal of Economic Literature*, v.35, n.1, p.60-85, Mar. 1997.

KNIGHT, F. *Risk, uncertainty and Profit*. Chicago: Chicago University Press, 1971.

KROGH, G. V.; ROOS, J. *Organizational epistemology*. New York: St. Martins, 1995.

LAVILLE, J-L. *Necessidade de uma economia solidária: a visão de Karl Polanyi sobre os Mercados*(2004). <<http://ideas.repec.org/p/wpa/wuwpdc/0402004.html>> 30/05/2006.

LAVILLE, J-L. *Réconcilier l'économie et le social*. Paris: OCDE, 1996.

MATLAY, H. "Researching entrepreneurship and education: Part 1 - what is entrepreneurship and does it matter?". *Education + Training*, v.47, n.8/9, p.665-677, 2005.

McCLELLAND, D. C. *A sociedade competitiva: realização e progresso social*. Rio de Janeiro: Expressão e Cultura, 1972.

MOSCHANDREAS, M. *Business economics*. London: Routledge, 1994.

POLANYI, K. *A grande transformação*,

*as origens da nossa época*. 5.ed. Rio de Janeiro, Campus, 2000.

PLONER, K.S.( Org). "Ética e paradigmas na psicologia social". Porto Alegre: Abrapsosul, 2003.

RAMOS, A.G. *A nova ciência das organizações: uma reconceitualização da riqueza das nações*. Rio de Janeiro: Fundação Getúlio Vargas, 1989.

ROBBINS, S. P. *Comportamento organizacional*. Rio de Janeiro: Livros Técnicos e Científicos, 1998.

SCHUMPETER, J. *A teoria do desenvolvimento econômico*. São Paulo: Abril Cultural, 1982.

SCHUMPETER, J. *Capitalismo, socialismo e democracia*. Rio de Janeiro: Zahar, 1984.

SILVA, Marcos Fernandes. "A epistemologia da economia teórica de Schumpeter". *Revista de Economia Política*, n.22, jan./mar. 2002.

SOUZA, E. C. L. *Empreendedorismo: da gênese à contemporaneidade. Empreendedorismo além do plano de negócio*. Editora Atlas, São Paulo, 2005.

SPINK, M. J. *Práticas discursivas e produção de sentidos no cotidiano*. São Paulo: Cortez, 1999.



## Departamento de Ciências Sociais Aplicadas PROGRAMA DE PÓS-GRADUAÇÃO EM DESENVOLVIMENTO REGIONAL E URBANO



### Publicações

Revista de Desenvolvimento Econômico – RDE (indexada) e classificada como Nacional A pela Qualis da Capes – Planejamento Urbano, Regional e Demografia e Arquitetura e Urbanismo,

Cadernos de Análise Regional – classificada como Local A pela Qualis da Capes – Planejamento Urbano, Regional e Demografia e Arquitetura e Urbanismo,

Revista Analisar (eletrônica)