

EPIDEMIOLOGIA DO ASSUJEITAMENTO NOS DISCURSOS ORGANIZACIONAIS

Aristeu MAZUROSKI JR*
Maurício Fernandes Neves BENFATTI**

ABSTRACT: This work aims to initiate an investigation about the relations permeating the Epidemiology of Representations, the Relevance Theory and the dissemination of organizational discourses. Taking point from Dan Sperber's assumption that an idea gets its power of dissemination from the attractiveness within it, we try to analyze the concurrent dissemination of organizational discourses that, at first evaluation, have not enough attractiveness to be disseminated by the work force. The central question arises from the fact that organizational discourses are frequently of limited interpretation and seeking for subjection and control of the worker that, nonetheless, still works for the spreading of said discourses. Thus, the hypothesis proposes the organizational discourse as a carrier of alternative relevance: the relevance of maintaining the job – for instance – forcing the self-realization as a marginal thought or desire for the worker. In this mind-frame, the subjection can be thought from a cognitive perspective, and the employee could be seen as a thinking being, as a chooser; he thinks, take risks, weights decisions and actions, aiming for the maintenance or alteration of his social status in the group.

KEYWORDS: Subjection, Epidemiology of Representations, Pragmatics, Organizational Psychology, Relevance Theory.

1. Introdução

Em uma canção de Gonzaguinha chamada ‘Um homem também chora (guerreiro menino)’, os seguintes versos nos lembram da importância que o trabalho ocupa na esfera individual:

Um homem se humilha
Se castram seu sonho
Seu sonho é sua vida
E vida é trabalho...

E sem o seu trabalho
O homem não tem honra
E sem a sua honra
Se morre, se mata...

Não dá prá ser feliz
Não dá prá ser feliz...

O desemprego é, para o compositor, similar a uma castração de sonhos e de vidas. Honra e trabalho são intimamente relacionados. Desejo de morrer e de matar se associam ao fato de que “não dá prá ser feliz” sem um trabalho. Estes versos de Gonzaguinha nos lembram que a esfera profissional é uma questão de maior grandeza na contemporaneidade. O enfoque dado pelo compositor recai sobre o âmbito individual pelo qual o trabalho se faz uma questão premente. Questões psicológicas como sonho e felicidade são vistas como

* Doutorado; Universidade Federal do Paraná.

** Mestrado; Universidade Federal do Paraná.

conquistas, em parte, oriundas da atividade profissional. Porém, tanto quanto a conquista da subjetividade é frequentemente associada às conquistas profissionais; também comuns são as críticas direcionadas a organizações empresariais, acusadas de promover a modelagem de comportamentos individuais (assujeitamento) como estratégia de comunicação.

Recentemente, dois casos envolvendo questões sobre a comunicação humana em universos organizacionais repercutiram estas questões na mídia. No primeiro deles, o jornalista Felipe Milanez foi demitido do cargo de editor que ocupava na revista National Geographic Brasil. O motivo: Milanez *jogou contra a pátria* ao comentar negativamente sobre a revista Veja, já que ambas as publicações são do mesmo grupo editorial. O outro caso não envolveu demissão, mas também causou celeuma na mídia brasileira: Felipe Massa, automobilista empregado pela escuderia de Fórmula 1, Ferrari, foi sutilmente cobrado a deixar seu companheiro de equipe, o espanhol Fernando Alonso, a ultrapassá-lo. Como a comunicação via rádio entre os membros das equipes de Fórmula 1 não podem ser restritas à equipe, a atuação discursiva da instituição automobilística italiana foi ao ar nas transmissões de televisão concomitantemente às imagens que deixam claro o momento em que o piloto brasileiro cede a passagem. Nos dois casos, o debate midiático gira em torno de um tema específico: o assujeitamento. De um lado, há quem se sinta ultrajado com as atitudes públicas tomadas pelas organizações; de outro, defensores do chamado ‘jogo de equipe’ argumentam que empregados são pagos para que realizem ações para o bem das empresas que pagam seus salários. Em comum, os lados da discussão não consideram que, para o bem ou para o mal, existiam indivíduos por trás dos comportamentos de Massa e Milanez.

Muito do ultraje que motivou centenas de pessoas a comentarem o caso nas mídias eletrônicas incluía uma espécie de asco pelo fato de as organizações terem despojado seus empregados de suas respectivas subjetividades. Como exemplo disso, os comentários do pai de Felipe Massa – Titônio Massa – a uma emissora de televisão, que considerou o ato da equipe lamentável e que seu filho não teve alternativa a não ser a de se comportar exatamente como lhe pediram. O comentário foi reproduzido em diversos meios de mídia. A versão eletrônica da Folha de São Paulo publicou que:

Em entrevista a emissora CATVE, de Cascavel, Titônio atacou a escuderia italiana. "A única resposta é: lamentável. A posição que a Ferrari tomou é lamentável. Foi nítido e claro que ele deixou passar. É um respeito a uma ordem de equipe, que é quem o paga, quem o contratou", disse. O pai do piloto brasileiro também destacou o profissionalismo de Massa. "Como todo bom funcionário, ele tem de obedecer ao patrão, independente de contrato. Existe uma hierarquia e ela fez Felipe cumprir. Ele o fez pelo caráter e pela lealdade que tem pela Ferrari", explicou.¹

Não só os críticos das recentes atitudes da Ferrari e do Grupo Abril consideraram Massa e Milanez como seres assujeitados, simples integrantes de macroorganismos empresariais; também os defensores das ações tomadas pelos superiores hierárquicos o supõem. O site Portal Imprensa publicou falas atribuídas a Milanez e ao seu ex-chefe. Se por um lado, o jornalista demitido explica que os comentários publicados em uma rede social que geraram sua demissão eram fruto de um indivíduo, e não de um trabalhador:

Em entrevista ao Portal IMPRENSA, Milanez admitiu que fez observações contundentes sobre a publicação, mas que foi surpreendido pela demissão. "Fui bem duro, fiz comentários duros, mas como pessoa; não como jornalista. Fiquei

¹ Retirado de: <http://www1.folha.uol.com.br/esporte/774241-pai-de-massa-diz-ter-sido-lamentavel-ordem-da-ferrari-para-o-filho-na-alemanha.shtml>. Acessado em: 28/07/2010.

pessoalmente ofendido [com a reportagem]. Mas estou chateado por ter saído assim. Algumas frases no Twitter acabaram com uma porrada de projetos", lamentou o ex-editor.²

O editor-chefe da publicação, por sua vez, afirma que Milanez não tinha direito à subjetividade por se tratar de um assalariado:

O redator-chefe da *National*, Matthew Shirts, confirmou à reportagem que Milanez foi demitido pelos comentários no Twitter. "Foi demitido por comentário do Twitter com críticas pesadas à revista. A Editora Abril paga o salário dele e tomou a decisão", disse.

Ao ser questionado se concordava com a demissão do jornalista, Shirts declarou que "fez o que tinha que fazer exercendo a função".³

Em comum, os dois lados concordam que a comunicação empresarial determinou o comportamento não só dos indivíduos, mas também o dos macroorganismos empresariais envolvidos na questão. Embora consideremos que, por vezes, os discursos organizacionais assumem uma faceta manipuladora de comportamentos, rejeitamos a ideia de que não existem eventos psicológicos envolvidos nos comportamentos dos indivíduos que disseminam as ordens a serem cumpridas. Em nosso trabalho, identificamos que esta visão amplamente aceita de que trabalhadores não são indivíduos encontra forte eco nas abordagens tradicionais acerca dos comportamentos sócio-culturais humanos. Tais abordagens centralizam seu foco na análise de estruturas resultantes do comportamento humano, e rejeitam um papel para os processos cognitivos necessários aos fatores de criação e disseminação de artefatos culturais. A comunicação organizacional é então compreendida como um fato da vida social, que se impõe aos indivíduos que compartilham dado artefato. Entre as disciplinas científicas que se dedicam a promover tal visão estão: a teoria tradicional da comunicação, a Análise do Discurso, a Antropologia de viés estruturalista, o Behaviorismo, dentre outras correntes menos influentes. Todas elas, de forma geral, consideram que a vida social determina as ações individuais e negligenciam os aparatos cognitivos envolvidos na questão. Nos termos do psicolinguista Steven Pinker, estas doutrinas consideram a mente humana uma 'tábula rasa'.⁴

Em detrimento de tal abordagem determinística, consideramos que a abordagem probabilística oferecida pela Teoria da Relevância (daqui por diante TR) e pela Epidemiologia das Representações (ER) pode oferecer uma alternativa mais plausível para a questão do assujeitamento em discursos organizacionais. Segundo o viés que propomos neste trabalho, o termo não deve ser entendido como uma resposta comportamental imposta pelo meio, mas sim como resultado do cálculo individual dos riscos envolvidos na conduta comportamental em ambientes sociais, entre eles, o de trabalho. Nossa hipótese é a de que a análise de riscos de cada indivíduo, face aos desafios impostos na comunicação empresarial, surge de questões envolvidas na manutenção (e possível ampliação) do *status* relativo conferido pela estabilidade de um emprego: a psicologia intuitiva do status.

² Retirado de: http://portalimprensa.uol.com.br/portal/ultimas_noticias/2010/05/11/imprensa35627.shtml. Acessado em: 28/07/2010.

³ Idem. Os grifos são do texto original.

⁴ Pinker (2004) faz uma ampla análise sobre as implicações da negação da natureza humana tanto na ciência quanto como fato cultural na contemporaneidade. Compartilhamos da concepção do autor de que tal negação, além de fomentar visões errôneas às ciências que possuem o comportamento humano como objeto de estudo, sobretudo não resolve o mal-estar que supostamente pode ser atribuído à concepção de que seres humanos possuem adaptações biológicas inatas, desenhadas pela evolução como mecanismos para lidar com comportamentos culturais complexos.

2. Cognição e comportamento: uma abordagem probabilística

Durante o século XX, diversas áreas acadêmicas se viram tentadas a excluir fenômenos psicológicos da compreensão dos fatos culturais de nossa espécie. O estruturalismo reinou absoluto não só em círculos acadêmicos, mas também na vida cotidiana. A inacessibilidade da mente como objeto de estudo empírico fez com que os linguistas se debruçassem sobre estruturas linguísticas; os antropólogos, sobre estruturas culturais e os psicólogos, sobre manifestações empiricamente explícitas do comportamento humano. A negação da psicologia como uma realidade biológica parecia querer demonstrar que conceitos como intenção, emoção e personalidade não passavam de mero devaneio. A criatividade tão típica da nossa espécie não se originaria causalmente no indivíduo, mas sim na sociedade. Linguagem, cultura e comportamento eram considerados respostas ao mundo social, numa sucessão de eventos causais do meio para o meio. Porém, o ano de 1957 reservou duas grandes reações acadêmicas a estes modelos. Se de um lado ‘Syntactic Structures’ de Noam Chomsky argumentava por um órgão mental gerativo de linguagem, por outro, Paul Grice argumentava em ‘Meaning’ a favor de uma filosofia da conversação segundo a qual a experiência da conversação recairia sobre categorias inatas de representação do mundo.

O Gerativismo chomskiano e a Pragmática griceana são teorias influentes para a TR e para a ER, as duas teorias cognitivas nas quais este trabalho se apoia e que foram desenvolvidas pelo antropólogo cognitivo Dan Sperber. A TR, elaborada em parceria acadêmica com a linguista Deirdre Wilson, fornece uma alternativa ao modelo clássico de comunicação humana centrada no código. Para eles, o papel de uma teoria sobre a comunicação humana é o de descrever os mecanismos psicológicos inatos envolvidos na produção e na interpretação dos atos comunicativos. Ou seja, além de se oporem ao modelo codificação/decodificação, Sperber e Wilson também se opõem ao modelo analítico tão comum às teorias estruturalistas acerca de nossa espécie e suas produções culturais. A ER, por sua vez, é uma teoria antropológica, também anti-analítica, descrita nos termos de um sistema gerativo de cultura, que envolve mecanismos psicológicos tanto na criação quanto na disseminação e estabilização de fatos culturais. Consideramos que a abordagem comunicativa e antropológica que Sperber e Wilson desenvolveram é alentadora para a discussão por lançar luz sobre os fenômenos psicológicos responsáveis pela característica idiossincrática intrínseca à interpretação da realidade cultural de nossa espécie.

2.1. Relevância e os mecanismos cognitivos inatos da comunicação humana

Embora tanto Grice quanto Chomsky tenham desenvolvido teorias que são importantes para a formulação da TR, Sperber e Wilson discordam de algumas das afirmações centrais oriundas destes autores. Estas discordâncias ficam explícitas no modelo naturalístico da cognição humana que embasa a TR e a ER e que é chamado de modularidade massiva. A tese é proveniente da Psicologia Evolutiva e considera que determinados comportamentos específicos de cada espécie foram adaptações selecionadas por meio de pressões evolutivas. A mente, portanto, é considerada como um conjunto de adaptações que processam informações oriundas do meio de modo a proporcionar interpretações da realidade mais vantajosas ao indivíduo. Tais módulos mentais proporcionam, desta forma, que seres humanos ocupem o nicho cultural próprio de nossa era geológica (TOOBY e COSMIDES, 1992). Ainda sobre o processamento das informações provenientes do ambiente, Sperber (1996a, p. 114) afirma que:

Deirdre Wilson and I have argued that the effect-effort balance in the processing of any piece of information determines its degree of relevance (Sperber and Wilson 1986/1995). We claim that human cognitive processes are geared to the maximization of relevance. Most factors of relevance are highly idiosyncratic, and have to do with the individual's unique location in time and space. Some facts of relevance, however, are rooted in genetically determined aspects of human psychology. Thus, the processing of stimuli for which exists a specialized module requires comparatively less effort and is potentially more relevant.

Embora, inicialmente, qualquer menção à modularidade mental remeta ao modelo proposto pelo filósofo Jerry Fodor (1984), a concepção modular massiva difere do modelo fodoriano, sobretudo no que concerne ao papel da seleção natural como modelador dos mecanismos psicológicos inatos. O que fica explicitado nessa nova abordagem é que Fodor propôs uma teoria que somente em parte é uma teoria modular, na qual somente a percepção (com seus diversos módulos) pode ser considerada modular. Segundo Sperber, o nome da obra de Fodor, 'Modularity of mind', é paradoxal e não condiz com o modelo exposto, visto que: "In its centre and bulk, Fodor's mind is decidedly non-modular" (SPERBER, 1996b, p. 19). A questão é central na discussão; isto porque a noção gerativista de competência é ampliada na TR. Para Sperber e Wilson um órgão (módulo) mental específico para a linguagem deve fornecer não apenas a habilidade de reconhecer e gerar sentenças dada a exposição de um indivíduo a uma língua natural, mas também a de propor conteúdos comunicacionais e de interpretá-los.

Por mais que a TR possa ser considerada uma teoria que se ocupa da cognição do ouvinte, há também entre seus pressupostos a compreensão de que as duas partes envolvidas em processos comunicativos se empenham em obter êxito em suas intenções comunicativas: a parte do falante consiste em procurar comunicar adequadamente um conteúdo a uma determinada plateia; a parte da plateia é a de buscar interpretar os conteúdos a eles comunicados da maneira mais relevante quanto possível. A maximização das expectativas de relevância é uma via de mão dupla, na qual a interatividade é fruto de habilidades cognitivas de ambos os lados: nem falantes nem ouvintes levam vantagem sobre uma das partes. Além disso, vivemos rodeados por informações potencialmente relevantes. Para a teoria, isto significa que vivemos em ambientes nos quais ideias e representações competem pela atenção de indivíduos ávidos por encontrar informações relevantes em suas interpretações das representações públicas.

Isso significa que, a despeito de quem insiste em considerar a Pragmática cognitiva de Sperber e Wilson uma concepção radical de relativismo, de fato significa que a atuação cognitiva eficaz em relação à linguagem é a de interpretar a realidade da maneira mais adequada quanto possível, o que está longe de conceber que todos os significados estão somente na mente das pessoas. A abordagem da TR nos indica que a comunicação por meio de linguagens ocorre não por decodificação de uma mensagem codificada, mas sim porque somos cognitivamente pré-programados a buscar as melhores e mais eficazes maneiras de expressar sobre e interpretar nosso mundo. Segundo Sperber e Wilson (1995, p. 38):

All humans live in the same physical world. We are all engaged in a lifetime's enterprise of deriving information from this common environment and constructing the best possible mental representation of it. We do not all construct the same representation, because differences in our narrower physical environments on the one hand, and in our cognitive abilities on the other. Perceptual abilities vary in effectiveness from one individual to another. Inferential abilities also vary, and not just in effectiveness. People speak different languages, they have mastered different concepts; as a result, they can construct different representations and make different

inferences. [...] Hence, even if they all shared the same narrow physical environment, what we propose to call their 'cognitive environment' would still differ.

Esta afirmação sugere que as premissas que coordenam as operações lógicas a respeito das representações do mundo variam não só porque existem diferenças na percepção de cada indivíduo, mas também porque os conceitos que habitam mentes de indivíduos também variam. A idiossincrasia é fruto de mecanismos inatos, que variam em eficácia e em relação às representações prévias que servem de premissas no processamento de relações lógico-causais expressas em conteúdos comunicativos. Dois indivíduos podem compreender o mesmo evento cultural de maneira diversa não porque o significado de tais eventos está restrito às mentes de cada um deles, mas sim porque a formulação de hipóteses adequadas a fatos culturais depende não só da experiência cultural em si; os conhecimentos sobre o mundo que cada indivíduo possui também entram como variáveis importantes no cálculo a respeito de quais informações são relevantes. Estas concepções não implicam de forma alguma na inexistência de uma realidade material e palpável. Apenas indicam que nós não abandonamos nosso conhecimento prévio para que interpretemos novas informações e venhamos a adquirir novos conhecimentos. O que de certa forma indica que a comunicação humana não deve ser restrita aos fenômenos linguísticos empiricamente observáveis, mas que informações provenientes do próprio sistema cognitivo (memórias, desejos e intenções, exemplos do que Fodor considera resultado da atuação não modular e assistemática da mente) dos indivíduos podem ser potencialmente relevantes. Argumentando sobre o caráter geral TR como uma teoria da comunicação, Sperber e Wilson (2005, p. 223) apontam que a correlação entre as forças criativas da mente humana e relevância está no fato de que não só os estímulos ostensivos produzem expectativas de relevância:

Que tipos de coisas podem ser relevantes? Intuitivamente, relevância é uma propriedade potencial não somente de enunciados e outros fenômenos observáveis, mas de pensamentos, memórias e conclusões de inferências. Nos termos da Teoria da Relevância, qualquer estímulo externo ou representação interna que fornece um input para processos cognitivos pode ser relevante para um indivíduo em algum momento.

Dada a explicação de que a TR é uma abordagem modular de cognição humana que considera a comunicação como o resultado da interação entre indivíduos que investem intenções nos comportamentos de comunicar e interpretar comunicados sobre as coisas do mundo, nós passaremos a nos concentrar em aspectos centrais da ER.

2.2. Fatores cognitivos envolvidos na disseminação de representações

O mais prestigiado modelo de difusão cultural é o da abordagem memética desenvolvida pelo filósofo evolucionista Richard Dawkins (2007). Para este autor, fatos culturais são entidades replicáveis, e o conceito de meme é análogo ao de gene. A metáfora genética de Dawkins para a disseminação cultural é apenas um dos modelos determinísticos de compreensão do fato de que representações de mundo são suscetíveis à disseminação. Assim como Richerson e Boyd (1998), Dawkins parece enxergar os processo de transmissão cultural como processos de imitação, nos quais os mecanismos cognitivos não são tidos como inexistentes, mas apenas desnecessários ao construto teórico adequado sobre a questão. Desta forma, representações do mundo sofrem processos de seleção. De maneira geral, a abordagem memética explica satisfatoriamente porque diferentes povos, que habitam diferentes lugares

do planeta, acreditam em diferentes coisas a respeito do mundo como, por exemplo, o fato de que hindus acreditam na existência divina de Buda; palestinos, em Alá e brasileiros, em Deus e Jesus Cristo. Porém, as deficiências de uma teoria memética ficam evidentes pelo simples fato de que ela não pode explicar porque Dawkins, mesmo morando em um país no qual a religiosidade é plenamente disseminada por meio de algumas bem-sucedidas religiões, não acredita que haja um criador divino da vida.

Tanto para Dawkins quanto para behavioristas ou analistas do discurso, um discurso religioso determina as representações mentais acerca da criação que indivíduos de uma dada sociedade compartilham. Desta forma, conhecimento prévio, intenções, memórias, emoções e intuições não ocupam espaço nos modelos de disseminação de representações. Os conteúdos públicos e mentais são, se não idênticos, praticamente similares. Henrich e Boyd (1998), por exemplo, argumentam que a seleção determinística de ideias é responsável por uma característica fundamental de nossas vidas sociais: o comportamento conformista. Segundo eles, não interessam as idiossincrasias próprias dos processos mentais, porque, no fim das contas, os indivíduos não interferem na manifestação cultural, que é, para eles, uma imitação.

Para entendermos o que está em questão, basta fazermos uma simples alusão à imitação em artes, como, por exemplo, os cantores sócias. Será mesmo que as informações oriundas das mentes dos diversos sócias de Elvis Presley não interferem em seus comportamentos quando sobem aos palcos? Ou seja, para sermos mais incisivos, é possível negligenciar as intuições, intenções, desejos e todas as idiossincrasias que habitam as mentes de pessoas que aprendem e vivem a se comportar como seus ídolos quando estão no palco? Para nós a questão parece explícita: não só os impulsos mentais são decisivos até mesmo para a imitação de comportamento, como devem ser considerados fatores decisivos para que se disseminem. Concordamos com Sperber que, ao elaborar a ER, considerou que seleção não é um termo adequado à difusão cultural; em vez disso, fatos culturais são mais bem descritos como *atratores* de atenção cognitiva. É o grau de atratividade de um dado elemento cultural que faz com que indivíduos se sintam atraídos por uma representação pública, e também se sintam impelidos a disseminar versões próprias de tal representação.

A capacidade de inferir é crucial na capacidade cultural de comunicar e não deve ser deixada de lado. Segundo Origgi e Sperber (2000, p. 150):

Most current discussions of the evolution of language give little or no place to pragmatics, and explicitly or tacitly accept the code model of linguistic communication, Human languages are seen, precisely, as a rich kind of code that allows for the encoding and decoding of any communicable thought. [...] A perfect code is one without ambiguity. [...] Simple perfect codes are common in animal communication. [...] Human languages are obvious not perfect codes. Typical sentences contain multiple ambiguities.

Dawkins é um estudioso que aparentemente pouco se preocupou com o tipo de conceitos desenvolvidos pela Pragmática e pela capacidade humana de inferir dados complexos. A detecção de uma mentira demonstra perfeitamente que o conteúdo de uma unidade cultural linguística (ou seja, sua manifestação comunicativa) não é uma replicação de conteúdos. Ouvintes têm intenções assim como seus interlocutores, e a capacidade de inferir que uma sentença é uma tentativa de trapaça é uma demonstração disso. Isso sugere que ouvintes buscam recriar as intenções comunicativas do falante não porque são benevolentes, caridosos ou altruístas, mas porque querem se beneficiar com as conclusões que podem tirar. Cosmides e Tooby (2008; COSMIDES et al., 2005; ERMER, COSMIDES e TOOBY, 2007; ERMER et al., 2006; TOOBY e COSMIDES, 1990) e colaboradores demonstraram que a detecção da trapaça é uma importante característica genética (portanto inata) da cognição

humana. Quando um ouvinte detecta uma trapaça linguística ele não está simplesmente recriando um conteúdo expresso pelo falante, mas sim inferindo a melhor conclusão que pode obter do fato. Ou seja: está criando uma nova representação para o conteúdo expresso. Da mesma forma que ouvintes intencionam obter interpretações relevantes das sentenças às quais são expostos, também a intencionalidade será intrínseca ao processo de disseminação de um fato cultural quando o ouvinte se tornar falante sobre o referido fato. Um exemplo comum é o humor: se escutamos uma piada e a achamos engraçada, é provável que queiramos disseminá-la, contá-la a nossos conhecidos e amigos; em contrapartida, se a acharmos uma piada infame, dificilmente seremos disseminadores dela (a não ser, claro, se desejarmos propositalmente soar como infames). Em nenhuma das situações, achando a piada engraçada ou infame, estaremos atuando como meros replicadores.

Ao formular a ER, Sperber tratou de nos lembrar que uma representação possui necessariamente três elementos inerentes: uma representação é *algo* que representa *alguma coisa* para *alguém*. Desta forma, o autor demonstra que há um paradoxo no suposto naturalismo que faz com que somente a manifestação empiricamente observável seja levada em consideração em uma abordagem científica. Afinal de contas, se a sociedade é causa da cultura, o quê, então, causa a cultura? Se não considerarmos os eventos psicológicos como parte da causação cultural, estaremos fazendo um semi-naturalismo, que aceita, ao menos para a cultura, a existência de eventos desconexos de causalidade. Para o autor só há uma alternativa de fato naturalística para a cultura humana, e ela inclui explicitamente os fenômenos cognitivos como eventos materiais:

The materialist alternative is to assume that both mental and public representations are strictly material objects, and to take the implications of this assumption seriously. Cognitive systems such as brain construct internal representations of their environment partly on the basis of physical interaction with that environment. Because these interactions, mental representations are, to some extent, regularly connected to what they represent; as a result, they have semantic properties, or 'meaning', of their own (see Dretske 1981; Fodor 1987b; Millikan 1984). Public representations, on the other hand, are connected to what they represent only through the meaning attributed to them by their producers or their users; they have no semantic properties of their own. In other words, public representations have meaning only through being associated with mental representations. Public representations, on the other hand, are connected to what they represent only through the meaning attributed to them by their producers or their users; they have no semantic properties of their own. In other words, public representations have meaning only through being associated with mental representations.

É importante notar que as representações sociais só tomam forma e significado na associação com as representações mentais de cada indivíduo. Tal fato confere o caráter criativo e idiossincrático da comunicação; caráter esse que parece encontrar-se tolhido na comunicação organizacional, especialmente naquela que procura dirigir as atitudes do trabalhador a partir de uma perspectiva hierárquica.

3. A armadilha do discurso organizacional ou: liberdade de pensamento não é liberdade de ação.

A visão contemporânea das ciências sociais tende a ver o discurso organizacional através de um filtro moral (BUTLER, 1997) que definiria a aplicação dos discursos assujeitadores como intrinsecamente mal-intencionados (ELSBACH, 2006), assujeitando o indivíduo trabalhador à sua força discursiva (FLORES, 2008), moldando comportamentos e

eliciando atitudes que o empregado não apresentaria se deixado aos seus próprios desejos (EPSTEIN e STAW, 2000). Compartilhamos desta perspectiva, reconhecendo que existe uma dimensão política e cultural perpassando as relações de trabalho. Porém, nosso objetivo é trazer para primeiro plano novamente o papel do trabalhador no processo de assujeitamento, resgatando a perspectiva individual no processo. Consideramos que as relações de trabalho atuais não são indesejáveis apenas por um viés moral ou social, mas são também incoerentes em um nível orgânico ou evolutivo, pois se colocam na contramão das expectativas de sobrevivência da espécie.

Já foi investigado anteriormente em Mazuroski Jr (2009, p. 77) como os discursos organizacionais podem ser compostos de forma a controlar o trabalhador, se valendo de (pelo menos) 24 estratégias linguísticas, psicológicas e discursivas para promoção do assujeitamento. Tais estratégias podem se apresentar na forma de utilização de jargão ou texto não-transparente ao trabalhador, distorção perceptiva do ambiente de trabalho, aplicação de poder no discurso das chefias, subestimação/superestimação de riscos, ilusão de controle, uso de coerção e submissão, entre outras estratégias. As estratégias podem ser utilizadas de forma cumulativa, a fim de reforçar sua eficiência junto ao trabalhador. De uma forma geral, quanto mais estratégias estão presentes em um discurso, mais assujeitador e controlador ele tende a ser.

Podemos então contrapor duas dimensões: a investigação do discurso das grandes corporações aponta para uma premência do controle e assujeitamento nas relações de trabalho (MAZUROSKI JR, 2009), ao passo que a TR e a ER demonstram que a comunicação possui uma parcela de individualidade indispensável para que o sujeito construa suas representações, signifique o mundo à sua volta e nele possa operar de forma adequada. O embate entre o controle institucional e a tentativa de expressão individual naturalmente coloca o trabalhador em conflito, ao se deparar com uma tentativa de apagamento de sua individualidade e subjetividade. Este conflito fica explícito na observação dos casos de Massa e Milanez que abriram esta investigação. Os dois sujeitos, devido ao seu reconhecimento público e pessoal em suas respectivas profissões, não podem ser considerados como simplesmente “assujeitados”, “massa de manobra” ou “ignorantes sobre sua própria condição”. Existe o sofrimento psíquico e a comoção pública porque tanto Massa como Martinez reconhecem de antemão as consequências de se submeterem (no caso de Massa) ou não (no caso de Martinez) ao discurso organizacional. Existe liberdade de pensamento e reflexão do indivíduo sobre sua própria condição. O que não existe é a liberdade *de ação*.

Como lidar com um discurso organizacional, com uma cultura de trabalho, gerada e mantida por nós mesmos, que nos submete e nos massifica? Propomos que os estudos cognitivos podem lançar luz sobre a questão:

Economic and organizational behaviors do not flow from disembodied principles, but are the computed outputs of structured cognitive mechanisms incarnated in brain organization. So, cognitive science is one foundation needed to understand human economic and organizational decision-making. (TOOBY, COSMIDES e PRICE, 2006, p. 104)

Existem princípios que norteiam o surgimento e manutenção dos comportamentos econômicos e organizacionais. A investigação precisa, necessariamente, considerar o indivíduo trabalhador como construtor e disseminador dos mesmos discursos que se voltam contra ele. Dentro desta concepção, o caminho para a compreensão da disseminação do discurso organizacional parece passar por dois níveis investigativos, os quais adaptamos (a partir de um ponto de vista cognitivo para a evolução da imitação) de Henrich & Boyd (1998,

p. 216): I – Em um nível evolucionário cultural, procuramos saber como crenças e valores são transmitidos entre indivíduos, e por que esse processo gera e mantém diferenças entre grupos e organizações. II – Em um nível evolucionário genético, procuramos entender as condições sob as quais a seleção natural poderia favorecer os mecanismos psicológicos que explicam a evolução cultural dos grupos organizados.

Para a compreensão de I, postulamos a TR e a ER como bases teóricas consistentes para entendimento da manutenção de discursos organizacionais, buscando essencialmente os atratores nestes discursos, o que mantém e estimula sua circulação entre os trabalhadores, sua repetição, internalização e cooptação dos colegas de trabalho. O que existe em um discurso empresarial que seduz o trabalhador? De que forma a empresa consegue ser vista no imaginário do empregado como uma “igreja” ou como “família”? Esta é uma dimensão de análise. Já para a compreensão de II, acreditamos que a Psicologia Evolutiva pode esclarecer os mecanismos genéticos que estimulam o indivíduo a favorecer o grupo em detrimento de suas próprias necessidades ou desejos. A hipótese que parece naturalmente ocorrer ao se considerar essa linha científica, é de que o trabalhador não se sujeita simplesmente ao discurso, retirando sua dimensão particular ou individual de jogo. Ele aceita e dissemina o discurso, se diminui perante o grupo, porque este comportamento possui uma característica de satisfação de um instinto ou necessidade encoberta ou obscura, de base genética. Esta necessidade, evolutivamente selecionada, pode ir de um simples instinto de coleta (guardar dinheiro para o período de “vacas magras”, ainda que se submetendo a humilhações ou jornadas estressantes de trabalho) até um instinto de submissão como forma de continuar no grupo (o grupo protege os mais fracos, que não poderiam sobreviver sozinhos).

4. Conclusão

Acreditamos que tais caminhos de exploração acadêmica podem reforçar o papel da Linguística e da Psicologia nos estudos organizacionais, bem como estabelecer uma ponte sólida destas disciplinas com as ciências cognitivas. O enfoque do estudo centrado no sujeito (e não no discurso ou na organização) retoma o papel preponderante do indivíduo na construção dos artefatos culturais, empoderando-o na relação e tornando visíveis os caminhos de mudança das relações de trabalho. Esta perspectiva considera o caráter criativo individual como intrínseco a todos os indivíduos que compõem uma organização. Não ignoramos que há nos discursos organizacionais um forte apelo à modelagem de comportamento individual. O que esperamos é questionar a validade desta estratégia comunicativa, visto que as ciências cognitivas demonstram claramente que o assujeitamento inevitavelmente gera conflitos tanto no âmbito mental, quanto no público.

Desta forma, pretendemos não só colaborar com a agenda teórica das ciências cognitivas, mas também com a discussão a respeito da criatividade como manifestação individual no âmbito colaborativo das organizações. Entendemos que ambas as questões são importantes na contemporaneidade. Tanto a TR e a ER são exemplos claros de abordagens teóricas que satisfatoriamente têm avançado rumo à compreensão da organização psicológica de nossa espécie, como os discursos organizacionais estão prenhes de estratégias que não são satisfatórias em uma época em que a criatividade e a individuação dos serviços são marcas registradas. Visto que o trabalho é uma esfera individual crucial, sem a qual “não dá prá ser feliz”, consideramos este debate importante não só às ciências, mas principalmente às organizações, que afinal, se valem de indivíduos para que metas e objetivos coletivos sejam alcançados.

Referências

- BUTLER, J. *The psychic life of power: theories in subjection*. California: Stanford University Press, 1997.
- CHOMSKY, N. *Syntactic Structures*. The Hague: Mouton, 1957.
- COSMIDES, L. et al. Detecting cheaters. In: *Trends in Cognitive Sciences*, v. 9, n. 11, p. 505-506, 2005.
- COSMIDES, L.; TOOBY, J. When falsification strikes: A reply to Fodor. In: SINNOTT-ARMSTRONG, W. (Ed.). *Moral psychology*. Cambridge, MA: MIT Press, p. 143-164, 2008.
- DAWKINS, R. *O gene egoísta*. São Paulo: Companhia das Letras, 2007.
- ELSBACH, K. D. *Organizational Perception Management*. Londres: Lawrence Erlbaum Associates, 2006.
- EPSTEIN, L. D. e STAW B. M. What Bandwagons Bring: Effects of Popular Management Techniques on Corporate Performance, Reputation, and CEO Pay. In: *Administrative Science Quarterly*, n. 45, p. 523-556, 2000.
- ERMER, E.; COSMIDES, L.; TOOBY, J. Cheater detection mechanism. In: BAUMIESTER R. F.; VOHS K. D. (Eds.). *Encyclopedia of Social Psychology*. Thousand Oaks, CA: Sage Publications, p. 138-140, 2007.
- ERMER, E. et al. Theory of mind broad and narrow: Reasoning about social exchange engages ToM areas, precautionary reasoning does not. In: *Social Neuroscience*, n. 1 (3-4), p. 196-219, 2006.
- HENRICH, J.; BOYD, R. The Evolution of Conformist Transmission and the Emergence of Between-Group Differences. In: *Evolution and Human Behavior*, vol. 19, pp. 215-241, 1998.
- FLORES, F. Una crisis em el liderazgo. In: *Creando Nuevos Mundos*, Santiago, 2004. Disponível em <<http://www.fernandoflores.cl/search/node/liderazgo>> Acesso em: dezembro de 2008.
- FODOR, J. A. *The modularity of mind: an Essay on Faculty Psychology*. Cambridge, MA: The MIT Press, 1984.
- GRICE, P. Meaning. In: *Philosophical Review*, n. 67, p. 377-88, 1957.
- MAZUROSKI JR, A. *Estratégias de Controle e Assujeitamento nos Discursos Organizacionais*. Dissertação (Mestrado em Estudos Linguísticos) - Universidade Federal do Paraná, Curitiba, 2009. Disponível em <<http://dspace.c3sl.ufpr.br/dspace/bitstream/1884/21119/1/Dissertacao%20Aristeu.pdf>> Acesso em julho de 2010.
- ORIGGI, G.; SPERBER, D. Evolution, communication and the proper function of language. In: CARRUTHERS, P.; CHAMBERLAIN, A. (Eds.). *Evolution and the Human Mind: Language, Modularity and Social Cognition*. Cambridge, MA: Cambridge University Press, 2000, pp. 140-169.
- PINKER, S. *Tabula Rasa. A negação contemporânea da natureza humana*. São Paulo: Companhia das Letras, 2004.
- SPERBER, D. Selection and attraction in cultural evolution. In: SPERBER, D. *Explaining culture: a naturalistic approach*. Oxford: Blackwell, 1996a.
- SPERBER, D. Mental modularity and cultural diversity. In: SPERBER, D. *Explaining culture: a naturalistic approach*. Oxford: Blackwell, 1996b.
- SPERBER, D.; WILSON, D. *Relevance: Communication and cognition*. Oxford: Blackwell, 2nd Ed., 1995.
- SPERBER, D.; WILSON, D. Teoria da relevância. In: *Linguagem em (Dis)curso*, Tubarão, v. 5, n. esp., p. 221-269, 2005.



Anais do IX Encontro do CELSUL
Palhoça, SC, out. 2010
Universidade do Sul de Santa Catarina

TOOBY, J.; COSMIDES, L. On the universality of human nature and the uniqueness of the individual: The role of genetics and adaptation. In: *Journal of Personality*, n. 58, p. 17-67, 1990.

TOOBY, J.; COSMIDES, L. The psychological foundations of culture. In: BARKOW, J; COSMIDES, L.; TOOBY, J. (Eds.). *The adapted mind: Evolutionary psychology and the generation of culture*. New York: Oxford University Press, 1992.

TOOBY, J., COSMIDES, L.; PRICE, M. E. Cognitive Adaptations for n-person Exchange: The Evolutionary Roots of Organizational Behavior. In: *Managerial and Decision Economics*, vol. 27, p. 103–129, 2006.