

Uma Perspectiva Psicológica do Empreendedorismo

José de Arimatéia Augusto de Lima
arilimajp@yahoo.com.br
Instituto de Educação Superior da Paraíba

Carlos Alberto Pereira Leite Filho
carlossfilho@gmail.com
Université Pierre Mendés France

Resumo

Este artigo tem por objetivo apresentar o empreendedorismo na perspectiva das várias escolas de Psicologia. No tocante a metodologia utilizou-se exclusivamente de revisão da literatura. Inicialmente discute sua definição segundo os pressupostos do comportamentalismo, que de todas as abordagens é a mais comum e difundida, já que através dela foi possível criar uma série de treinamentos aplicados ao desenvolvimento dos comportamentos aceitos como característicos de empreendedores de sucesso. Em seguida apresenta-se a leitura da escola da *gestalt*, para quem o todo é sempre maior que a soma das partes. Para a escola humanista o empreendedorismo é uma expressão do potencial humano para o pleno desenvolvimento, na ótica dos cognitivistas importa a aprendizagem empreendedora enquanto os de orientação analítica se voltam para as implicações das experiências vividas na primeira infância no modo de se empreender na idade adulta. O trabalho encerra afirmando que apesar dos muitos estudos e resultados produzidos ainda há muito por se fazer e que a psicologia tem se mostrado uma perspectiva promissora para se abordar o empreendedorismo.

Introdução

O comportamento humano é amplo e diversificado sendo resultante de inúmeros fatores os quais podem ser conhecidos em sua natureza ou não. As diferentes correntes de psicologia chegam a conclusões particulares sobre a natureza humana e suas manifestações. Há uma riqueza e pluralidade de idéias no seio da Psicologia que para nós enriquece e amplia as possibilidades de interface com outros campos do saber. Enquanto ciência, a Psicologia, serve de suporte para outros campos do conhecimento na medida em que suas teorias explicam o modo de funcionamento do sistema humano, seja em grupo ou isoladamente, seja em seus aspectos emocionais, cognitivos ou psicomotores.

No âmbito deste artigo, o qual metodologicamente resulta exclusivamente de revisão da literatura, algumas das teorias clássicas da Psicologia servem como modelo interpretativo dos comportamentos que são apontados na literatura como característicos dos empreendedores bem sucedidos. Para tanto se optou por uma abordagem direta do assunto sem longos esclarecimentos sobre cada uma das escolas. Os interessados em conhecer melhor a Psicologia e seus sistemas sugere-se os vários autores citados em referência. O objetivo deste circunscreve-se a demonstrar que a Psicologia pode e deve dar suporte a compreensão do empreendedorismo.

Inicialmente se discute sua definição segundo os pressupostos do comportamentalismo, que de todas as abordagens é a mais comum e difundida, já que através dela foi possível criar uma série de treinamentos aplicados ao desenvolvimento dos comportamentos aceitos como característicos de empreendedores de sucesso.

Em seguida apresenta-se a leitura da escola da gestalt, para quem o todo é sempre maior que a soma das partes; para a escola humanista o empreendedorismo é uma expressão do potencial humano para o pleno desenvolvimento, logo após, discute-se o tema na ótica das escolas cognitivista e psicanalítica. Para aquela importa a aprendizagem empreendedora e esta se volta para as implicações das experiências vividas na primeira infância no modo de se empreender na idade adulta.

No tocante aos procedimentos metodológicos foi realizada uma pesquisa exploratória e descritiva. Os motivos da escolha advêm das características desses tipos de pesquisa. As pesquisas exploratórias são realizadas em áreas na qual a pouco conhecimento sistematizado e acumulado, por sua natureza de sondagem, não comporta hipóteses que, poderão surgir durante ou ao final da pesquisa (VERGARA, 2006, p.47). Já as pesquisas descritivas buscam descrever sistematicamente um fenômeno ou área de interesse, e essa descrição deve ser detalhada e objetiva. (RICHARDSON, 1999, P.326). A coleta de dados foi exclusivamente bibliográfica, que se caracteriza por ser desenvolvida a partir de material já elaborado, constituído principalmente de livros e artigos científicos (GIL 1999, p. 65).

2. Comportamentalismo

O comportamentalismo em Psicologia se caracteriza pela busca de objetividade e precisão metodológica no tratamento de seu objeto de estudo: o comportamento humano observável. Pelo fato de não ser passível de tratamento dentro dos rigores do método científico, esta escola, deixa de lado os elementos da subjetividade humana. Tanto que em 1929 Watson, um dos mais conhecidos comportamentalistas de sua época, definiu Psicologia como sendo a divisão da ciência natural que toma o comportamento humano como seu objeto de estudo (MARX e HILLIX, 1976). Para ele a Psicologia tinha como objetivo conhecer estímulos e prever respostas comportamentais. Marx e Hillix (1976), resumem da seguinte maneira os principais postulados do behaviorismo segundo Watson:

- O comportamento é composto de elementos de resposta que podem ser cuidadosamente analisados por métodos científicos, naturais e objetivos;
- O comportamento resulta inteiramente de secreções glandulares e movimentos musculares, portanto, basicamente redutível a processos físico-químicos;
- Existe uma resposta imediata, de alguma espécie, a todo e qualquer estímulo eficaz, existindo assim no comportamento um rigoroso determinismo de causa-e-efeito;
- Os processos inconscientes, se é que existem, não podem ser cientificamente estudados.

Os neo-behavioristas como E. C. Tolman; E. R. Guthrie; C. L. Hull e F. B. Skinner, por sua vez criaram teorias que essencialmente são princípios da aprendizagem. É com eles que o behaviorismo ganhará um arcabouço teórico que de fato lhe garanta o estatuto de teoria psicológica. Baseando-se nos trabalhos de Skinner tem-se os seguintes princípios elementares do comportamento (KELLER, F. S. 1970; WHALEY & MALOTT, 1980):

- Comportamento respondente, ou reflexo, são reações não condicionadas de qualquer organismo eliciadas pelas alterações que ocorrem no ambiente;
- Comportamento operante, ou voluntário, é uma resposta mais elaborada do organismo frente a uma cadeia de estímulos. Surge sem que se saiba qual estímulo precisamente o produziu. Identifica-se o comportamento operante pelas modificações que opera no ambiente;
- Condicionamento respondente é um mecanismo elementar de aprendizagem no qual um estímulo neutro ocorre um certo número de vezes simultaneamente a um estímulo eliciador (natural), fazendo com que este estímulo, inicialmente neutro, gere a mesma resposta mesmo quando não mais ocorra o estímulo natural;

- O conceito de condicionamento operante por sua vez, afirma, que um comportamento pode ser alterado em sua força pelas suas conseqüências, ou seja, nosso repertório comportamental resulta das conseqüências de nossos atos;
- No processo de aprendizagem teremos elementos reforçadores de caráter positivo, ou seja, sua presença reforça o ato precedente ou de caráter negativo, isto é, a sua remoção fortalece o ato;
- Extinção é a maneira de desaprender uma resposta condicionada; nada mais é que a suspensão do sistema de reforçamento;
- Generalização é o mecanismo pelo qual um estímulo ao qual foi condicionada uma certa resposta suscita outras respostas em conjunto;
- Discriminação ocorre quando conexões entres estímulos e respostas que se efetuaram por generalização podem ser separadamente rompidas, isto é, a conexão original é mantida e extintas as demais conexões.

Com estes conceitos básicos - Skinner obviamente oferece inúmeros outros conceitos os quais não são relevantes apresentar para a finalidade deste trabalho, o behaviorismo vai construir sua teoria comportamental e explicar as ações humanas sustentado no conjunto de contingências de reforçamento. Com base no princípio das contingências pode-se afirmar que o empreendedorismo resulta de um arranjo particular de estímulos ambientais que reforçam e perpetuam os comportamentos mais adaptativos e inibem outras formas de comportamento frente aos negócios. Numa espécie de seleção natural de ações empreendedoras. A dimensão subjetiva é desconsiderada nesse contexto e toda aprendizagem ou repertório comportamental depende do meio externo. Sendo assim, a atividade humana é condicionada e condicionável não havendo necessidade alguma de apelo à subjetividade.

Na compreensão do empreendedorismo é necessário debruçar-se sobre o contexto organizacional e a descoberta das contingências que determinam a ação empreendedora. O feedback de informação e o feedback afetivo são considerados como mecanismos usados para avaliar as conseqüências das mudanças de comportamento. O processo de feedback de informação leva o indivíduo a tomar conhecimento do efeito que sua resposta ocasionou no ambiente. Por sua vez o *feedback* afetivo aponta quando a situação modificada lhe trará prazer ou desprazer.

Para o behaviorismo o comportamento empreendedor deve ser estudado como resultante de um processo de aprendizagem da infância à vida adulta. O comportamentalismo clássico acreditava na romântica possibilidade de melhoria das sociedades humanas a partir da criação de ambientes cientificamente planejados e controlados; a sociedade poderia atingir, através da tecnologia do comportamento, um grau de sofisticação em que o planejamento do ser humano se tornaria possível. Para Skinner (1984),ⁱ uma cultura bem planejada é um conjunto de contingências de reforço, sob o qual os membros se comportam de acordo com os procedimentos que mantêm a cultura, capacitam-na a enfrentar emergências, e modificam-na de modo a realizar essas mesmas coisas mais eficientemente no futuro.

3. Gestalt-teoria

Historicamente, enquanto o behaviorismo se expandia nos Estados Unidos, surgia na Europa, mais precisamente na Alemanha, a Psicologia da Gestalt – ou em português estrutura. Designada por essa expressão por causa da principal tese de seus representantes - como Wolfgang Kohler, Kurt Koffka, qual seja: as experiências humanas trazem consigo uma característica de totalidade ou estrutura. Seu ideário contrariava a tendência da época de reduzir as experiências complexas a elementos simples. A gestalt criticava a obsessão americana na sua busca pela precisão no estudo do comportamento observável. Esta escola de psicologia enfatiza a natureza do todo e como se configura o relacionamento de suas partes.

Tem como princípio fundamental que a análise das partes não proporciona uma compreensão da totalidade, uma vez que o todo é constituído pelas interações e interdependências das partes, sendo assim maior que seu somatório. O todo (sistema, conjunto, estrutura, gestalt) constitui uma identidade própria e irreduzível, diferente de suas partes isoladamente.

A Gestalt entende a psique sob o aspecto da combinação de elementos (sensações e imagens) constituintes sendo a percepção o ponto de partida e que subjaz a todo comportamento. Significa dizer que a Gestalt extrapola os limites da relação direta entre estímulo e resposta, trazendo para o cenário comportamental a percepção: o que se percebe, como se percebe e o comportamento em função das percepções.

Como psicologia da estrutura a gestalt-teoria volta-se para os aspectos globais do comportamento, considera as condições que alteram a percepção do evento como um estímulo. A história de cada pessoa é marcada por experiências diversificadas as quais vão estruturar seu modelo mental. Este por sua vez determinará o modo como serão recebidos os estímulos. Para esta corrente de psicologia nenhum estímulo cai em campo neutro, mas numa estrutura psíquica exclusiva de cada ser humano. A relação do mundo interno com o mundo externo é uma busca constante de criação de significado para as experiências que vivemos.

Os teóricos da Gestalt consideram as emoções como a força que fornece energia para as ações do organismo. Emoção é vida e o mecanismo pelo qual se expressa o organismo. Elas alteram a excitação básica de acordo com a situação que é encontrada. A análise ou fragmentação do organismo mesmo a título de estudo é uma atividade inútil, pode-se estudar tão somente, as totalidades e não os fragmentosⁱⁱ. A compreensão do empreendedorismo resulta do conhecimento de como o organismo humano se estrutura na busca de equilíbrio ótimo consigo e com seu meio. Porém, as condições para realizar este equilíbrio requerem uma conscientização, que envolva todo o organismo, uma vez que as necessidades são experienciadas por cada parte do organismo e sua hierarquia é estabelecida por meio de sua coordenação. Aqui como no behaviorismo o contexto no qual ocorre o fato é de suma importância. O organismo humano em constante interação com seu meio modifica-se e modifica-o num eterno movimento recíproco. A tendência natural do sistema humano é funcionar de modo harmônico, age como um todo na busca da maior adaptação possível sendo a percepção o mecanismo regulador de suas interações. Nesse contexto o estudo do empreendedorismo não se volta para a identificação de comportamentos isolados que caracterizem o empreendedor. Veja-se porque através de um exemplo oriundo da química citado por Marx e Hillix (1976; p. 283):

A principal característica da ciência moderna [...] é um interesse marcado pelas propriedades e a dependência das propriedades em relação à estrutura. [...] a matéria não pode ser entendida sem um conhecimento dos átomos; entretanto, está ficando cada vez mais evidente que as propriedades [...] *importantes (grifo nosso)* não são, as propriedades dos átomos, mas dos agregados. O louvável esforço dos cientistas para eliminar a prova dos sentidos tem produzido, por vezes, um resultado insensato.

A perspectiva gestáltica da relação todo-parte fica ainda mais evidente quando Smith, autor da frase acima, esboça que “a imensa compreensão que resultou do aprofundamento das explicações atômicas seguiu-se uma compreensão de que isso deixava de fora algo essencial. Em seu rápido avanço, a ciência tivera de ignorar o fato de que um todo é mais que a soma de suas partes” (*idem*). Ora, se isto é verdade para as ciências materiais imagine-se para as ciências humanas, onde sujeito e objeto congnovente se confundem numa só “entidade” conceitual e fenomenológica. O empreendedorismo não é redutível a seus elementos constituintes, apesar da utilidade de todo o conhecimento que se produziu sobre seus elementos isolados. É preciso que se perceba o objeto em questão como uma totalidade e em seu contexto experiencial, do qual não isola sem que se percam importantes elementos. Dir-

se-á mesmo que cada empreendedor é constituído de elementos únicos que não fariam sentido como elementos isolados daquele sujeito. Isso é ainda mais verdadeiro no âmbito da psicologia profunda onde a história de vida do empreendedor dá significado único aos seus comportamentos objetivos, modelos mentais, disposições patológicas, preferências e aversões.

De fato as inúmeras pesquisas realizadas sobre os comportamentos, a personalidade, modelos de tomada de decisão dos empreendedores revelam detalhadamente seus objetos de estudos, mas podem estar deixando de fora o essencial: o empreendedor em sua totalidade. Totalidade esta que será ainda mais reforçada na abordagem apresentada a seguir.

4. Humanismo

Para o humanismo as pessoas se definem por sua experiência. Todo indivíduo vive num mundo de experiência no qual é o centro. Este campo experiencial, como é chamado, envolve tudo o que ocorre no organismo e poderá ou não está disponível à consciência. A atenção é dirigida pelo modo como se percebe o mundo, ou seja, o indivíduo não reage a uma realidade absoluta, mas a uma percepção particular dessa realidade. Essa percepção é para cada um sua realidade.

Segundo Rogers (*apud* GEIWITZ, 1973) a pessoa humana orienta-se em direção a congruência, porém apresenta muitas vezes estados de incongruência, significando que existe alguma discrepância entre a maneira como ele percebe a si mesmo (eu) e o que ele vivencia. O equilíbrio fundamenta-se na percepção de si e na experiência vivida. O comportamento se volta para a manutenção do eu autônomo coerente consigo mesmo, fugindo ao controle externo; é um esforço dirigido à realização de um objetivo ou satisfação de necessidades. Nesse contexto o presente tem preponderância sobre o passado. Toda ação resulta das tensões e necessidades presentes que o organismo se esforça por reduzir ou satisfazer, sendo sempre intencional em resposta à realidade apreendida.

Compreender o comportamento humano é função da compreensão de seu quadro de referência interna. Esse quadro nada mais é que um todo coerente formado ao longo das experiências, sobretudo da experiência vivida no presente. Viver é uma constante busca pelo equilíbrio e auto-realização. Maslow, assim como Rogers acredita na motivação para realização (DAVIDOFF, 1983). Para ele, os humanos são animais carentes por toda a vida. Quando um conjunto de necessidades é satisfeito, um novo conjunto o substitui. O homem caminha numa escada acima rumo a satisfação de necessidades cada vez mais sofisticadas – das mais elementares como as fisiológicas e de segurança, passando pelas sociais e de afeto até as de auto-estima e auto-realização (DAVIDOFF, 1983).

As primeiras necessidades (fisiologia e segurança) geralmente são preponderantes, e devem ser satisfeitas antes que apareçam aquelas relacionadas com a necessidade de amor e de estima, para somente então satisfazer a necessidade de auto-atualização. A carência excessiva em qualquer um dos níveis provoca o desajuste psicológico. O humanismo psicológico é uma proposta de intervenção psico-terapêutica nenhum interesse tendo pelo conceito de empreendedor como sujeito isolado. O empreendimento essencialmente humano, para Rogers, seria a vivência grupal ou comunitária. A comunidade é o palco onde se manifesta o ser humano em sua plenitude. O grupo potencializa a satisfação das necessidades.

Baseando-se em um experimento de 1975, realizado no *Centro Para Estudos da Pessoa* cujo objetivo era verificar a possibilidade de criar uma comunidade centrada na pessoaⁱⁱⁱ, Rogers e Rosenberg (1977) concluem que a ausência total de líderes foi consolidando no grupo um senso de seu próprio poder. O grupo, assim como a pessoa, busca congruência funcional à medida que evolui. Sem pretensões de verdades absolutas, o experimento demonstrou: que o grupo encontrou seus próprios objetivos, agiu para alcançá-los, decidiu pelos caminhos que lhe pareceram prioritários a cada momento, distribuiu poder

entre seus membros, comunicou seus interesses em clima de liberdade e finalmente, cada um sentiu-se seguro e percebeu a extensão de seu poder.

Ampliando os limites das “intenções rogerianas” pode-se dizer que empreendedor é aquele que satisfazendo suas necessidades básicas encontra no grupo condições para maximizar seu potencial criativo, relacional, altruístico e de auto-realização. Nas mãos de um empreendedor congruente, a empresa, é um espaço aberto ao crescimento humano. O empreendimento mais significativo é a construção de uma sociedade mais justa e igualitária. A criação de riqueza não pode se dar em função dos interesses de um homem, mas da coletividade onde vive. O bem é necessariamente patrimônio da coletividade. O empreendedor ideal seria aquele que colocando seu potencial criador a serviço do grupo possibilita às pessoas o auto-desenvolvimento. A empresa na perspectiva rogeriana adquire seu significado mais profundo quando potencializa a tomada de consciência realista e o funcionamento congruente de seus membros. O empreendedor é um agente de promoção da pessoa no interior das organizações.

5. Cognitivismo clássico e outros estudos da inteligência^{iv}

A psicologia cognitiva é uma tentativa de responder a questões relativas à natureza do conhecimento, seus determinantes, origens, desenvolvimento e uso. Na construção de seu arcabouço teórico e metodológico essa corrente *psi* lança mão de estudos interdisciplinares e constrói modelos com orientações variadas. Apesar da diversidade de concepções há acordo de modo geral quanto a seu objeto de estudo: processos mentais tais como pensamento, percepção, memória, atenção, resolução de problemas e linguagem. Para Paim (*apud* LIMA, 1994), do ponto de vista psicológico, o pensamento pode ser entendido como sinônimo de raciocínio possui uma vasta significação, abrangendo desde um vago perpassar pela mente de idéias “desconexas”, até uma forma superior, como ato reflexivo, onde cada idéia articula-se com a precedente para formar um todo coerente.

Piaget e Vygotsky, estudiosos da cognição, influenciaram o mundo com suas teorias evolutivas e interacionistas. Aquele definindo o pensamento como “uma composição sempre mais rica e coerente das operações que prolongam as ações interiorizando-as”, este como “ação internalizada” (BATTRO, 1978; SMITH, 1989 *apud* LIMA). O pensamento humano é uma complexa faculdade alimentada por sensações, percepções e afetividade que no conjunto formam uma estrutura ou modelo mental. Uma verdadeira operação de nossa teoria do mundo. Para Piaget as pessoas usam suas imaginações ou pensamento para darem sentido às suas experiências. A estruturação do pensamento é a estruturação do mundo na representação interior. Entender o pensamento humano é descobrir o que as pessoas tiram de suas experiências e o que acrescentam a suas construções; à medida que cresce, a capacidade para interpretação do real progride em um certo número de estágios (PIAGET, 1973).

Vygotsky atribui grande importância a convivência social na construção do pensamento. É nas demandas do grupo que surge a necessidade de comunicação daí a linguagem e desta o pensamento. O referido autor afirma em seu livro *Pensamento e linguagem* (1988; p. 18), que para Piaget, o desenvolvimento do pensamento é a história da socialização gradual dos estados mentais autísticos. [...]. A hipótese que propomos inverte esse percurso. A função primordial da fala [...] é a comunicação, contato social. A fala primitiva, da criança, é, portanto, essencialmente social. A fala egocêntrica emerge quando a criança transfere formas sociais e cooperativas de comportamento para a esfera das funções psíquicas interiores e pessoais. A fala egocêntrica é o elo genético [...] na transição da fala oral para a fala interior.

Para o cognitivismo as estruturas biológicas, sensoriais e neurológicas são herdadas, e vão amadurecendo na relação com o meio. No modelo piagetiano a formação do conhecimento é um processo gradativo de equilíbrio: equilíbrio, desequilíbrio e re-

equilíbrio qualitativamente. A adaptação é um processo de transformação sofrido pelo organismo em busca de equilíbrio e conseqüente complexificação. O organismo biológico se adapta ao ambiente, construindo materialmente formas novas para inseri-las nas do universo, ao passo que a inteligência prolonga tal criação construindo mentalmente estruturas suscetíveis de se aplicarem às do meio. A adaptação resulta da transformação em função do meio num eterno processo de assimilação – incorporação do mundo aos esquemas mentais existentes – e a acomodação – criação de novos esquemas para apreensão do mundo.

Ainda segundo Piaget (1973), quando a criança nasce começa a construir em sua mente um mundo de coisas, que fazem parte de sua realidade, as quais só existem realmente devido a sua relação e ação sobre seu mundo. Para a criança o mundo inicialmente não é uma teia de seqüências causais, mas uma simples coleção de acontecimentos que surgem na extensão da própria atividade. Sua tarefa é construir essa teia de seqüências causais pouco a pouco, reconstruindo quando necessário. Todo o alicerce do conhecimento que uma criança tem do mundo resulta de suas próprias ações, que ela depois internaliza para formar o material de seu pensamento. Nenhum pensamento é sem que antes tenha sido ação.

O interesse dos cognitivistas passa longe do tema empreendedorismo^v. Mas outra vez “ampliando as intenções” (desta vez) dos cognitivistas pode-se afirmar que os esquemas mentais são ferramentas cognitivas para ação empreendedora. A empresa é como um tabuleiro de xadrez cheio de situações a desafiar o pensamento. O qual pela sua natureza inquiridora toma os elementos do cotidiano como objeto ora assimilando-os aos esquemas de prontidão, ora reestruturando-se. A inteligência formal alimentada que é pela informação é condição indispensável aos empreendimentos. Claro que seria ingênuo afirmar que essa inteligência clássica é o único determinante do sucesso nos empreendimentos organizacionais. Por outro lado, se aceita que jogue importante papel nesse cenário.

No campo do estudo da inteligência tem sido particularmente produtivo o estudo da aprendizagem organizacional. Uma abordagem cognitivista da organização preconiza a uma organização que aprende. Para Starkey (1997; p. 9), a “organização que aprende é uma metáfora, cujas raízes estão na visão e busca de uma estratégia para promover o auto-desenvolvimento do indivíduo dentro de uma organização em contínua autotransformação”. Nada mais piagetiano que a tese de Starkey, de que o aprendizado está associado à capacidade de transformação contínua baseada no desenvolvimento das pessoas e da organização. Para ele falar de estratégia corporativa é essencialmente falar em aprendizagem.

Ora, ser empreendedor é necessariamente ser alguém que aprende, e que assume a direção (intencionalmente) de sua aprendizagem em ritmo e métodos próprios de auto-desenvolvimento. Sua ação é como o melhor método de aprendizagem. À medida que “faz” constrói relações e esquemas interpretativos de sua realidade que por sua vez orientam suas ações. Na grande maioria das vezes de modo total, sem fragmentações, preocupado que está com os resultados, os “finalmentes”.

A ação com “orientação intuitiva”, em geral, é o primeiro modelo de ação do empreendedor com os quais, localmente, temos trabalhado^{vi}. É num processo de “articulação” que ele vai complexificando seus estilos cognitivos e de ação. A articulação nada mais é que um movimento de explicitação ou de conversão do conhecimento implícito ou intuitivo para conhecimento explícito mais lógico, mais analítico e mais sistemático. O processo não estaciona no explicitar o implícito. Mesmo o conhecimento padronizado é constantemente “desafiado” e mudado dando origem a novas construções (assimilação-acomodação). A percepção moderna das pessoas e da organização coloca a inteligência e aprendizagem do tipo aprender a aprender como algo estratégico^{vii}. Um outro aspecto importante é que numa perspectiva cognitivista da organização a aprendizagem ou é de toda a organização ou não é aprendizagem corporativa. Todos devem estar abertos a aprender. Todos devem ter uma postura empreendedora.

6. Psicanálise

Laplanche e Pontalis (1991) distinguem na Psicanálise três níveis: a) um método de investigação que essencialmente consiste em evidenciar o significado inconsciente das palavras, ações, produções imaginárias de uma pessoa; b) um método psico-terápico baseado nesta investigação e especificado pela interpretação controlada da resistência, da transferência e do desejo, e ainda c) um conjunto de teorias psicológicas e psicopatológicas em que são sistematizados os dados introduzidos pelo método psicanalítico de investigação e de tratamento. O tratamento psicanalítico permite trazer à consciência do doente o psíquico recalcado nele. Os sintomas e as manifestações patológicas são, como todas as suas atividades psíquicas, de natureza altamente compósita; os elementos dessa composição são essencialmente motivos ou moções pulsionais cuja natureza o doente desconhece. No processo analítico surge a compreensão dessas formações psíquicas complexas relacionando os sintomas às suas fontes pulsionais originárias. A quebra dos sintomas em seus elementos possibilita uma nova configuração ou resignificação do sintoma, assim, pode-se dizer que no tratamento analítico a psicossíntese se realiza automática e inevitavelmente.

Na ampliação do conceito de sexualidade tem-se em Freud o desenvolvimento humano como função da evolução libidinal. Para ele o corpo é a fonte básica de toda a experiência psicológica e que com o tempo todos os fenômenos seriam explicados através da fisiologia mental. A libido freudiana se reorganiza ao longo do crescimento fixando-se em partes específicas do corpo. Esse processo de reorganização subdivide-se em quatro fases e recebe o nome segundo o órgão a que se vincula: fase oral, anal, de latência e fase genital. Cada fase é um modo particular de funcionamento com características próprias que a diferencia das demais. A descoberta de que um incidente, que está no subconsciente há muito esquecido, era não obstante a fonte acentuada de distúrbios do comportamento, não só chamou atenção para o importante papel que joga o inconsciente, como também deu a entender que o inconsciente é altamente dinâmico (HEIDBREder, 1981). Abaixo do limiar da consciência reside uma fonte de energia em ebulição constante que ora aflora ao consciente claro como um *insight*, ora disfarçado como um sintoma neurótico, um lapso verbal, um esquecimento ou mesmo uma produção onírica. O inconsciente é determinante do comportamento e os eventos psíquicos são determinados por aqueles que o precederam. Os eventos que podem parecer desconexos ou não relacionados com os que o precederam, o são apenas na aparência.

Segundo Freud, as pulsões são forças que incitam à ação, ou melhor, são pressões que dirigem o organismo para fins particulares. Um impulso é um constituinte psíquico, geneticamente determinado que, quando em ação, produz um estado de excitação psíquica ou de tensão. Embora seja possível catalogar uma série de pulsões, Freud reduziu esta diversidade a dois grupos: pulsões de vida e pulsões de morte. Aquelas objetivam a auto-preservação, estas levam à destruição. Diferentemente de outras psicologias na Psicanálise não temos o controle racional sobre nós mesmos. O comportamento resulta de tendências inconscientes e irracionais: desejos, medos, fantasias ou conflitos. As experiências vividas nos primeiros anos de vida deixam marcas profundas na estruturação da personalidade. A procura dos principais acontecimentos e de suas conexões podem revelar a causa primária de nossas motivações.

Estudos do empreendedorismo sob a ótica da psicanálise (LOGEN, 1997) sugerem que o empreendedorismo é uma ação recorrente dos modelos introjetados na infância. Tais introjeções serão recuperados de alguma forma no futuro, pois o inconsciente é atemporal e conserva intactos seus conteúdos ao longo dos anos. O simples transcurso do tempo é inoperante para apagar as lembranças do passado (MARTUSCELLO, 1992). Na idade adulta o empreendedor revive o conflito original. Havendo um retorno das condições que o geraram

retornarão também as mesmas ameaças e medos que obrigaram o seu recalque e à dissociação afetiva como estratégia psíquica para redução do sofrimento.

As características comportamentais vão se estabelecendo nos conflitos de autoridade e submissão não resolvidos da primeira infância. Nesta perspectiva as relações ambivalentes com figuras de autoridade servirão de matéria-prima para conflitos de natureza psicológica. Estudos dessa ordem apontam para uma correlação entre a constelação familiar e o comportamento empreendedor. Entender o empreendedorismo segundo a psicanálise é fazer uma arqueologia dos estratos mentais do empreendedor. As necessidades de auto-superação, autonomia, poder entre outros traços apontados como presentes em empreendedores bem sucedidos têm sua origem nas experiências infantis, já que...

7. Considerações Finais

A visitação da psicologia como forma de se estudar o fenômeno empreendedor tem se mostrado extremamente fértil. Várias possibilidades de como isso pode ser feito foram demonstradas no presente artigo, isto é, para os comportamentalistas o empreendedor resulta de uma trajetória ao longo da qual é reforçado ou punido por suas ações, e, em assim sendo é possível se pensar em programas contingenciais onde se possa modelar, por exemplo, em estudantes de graduação as características aceitas como presentes em empreendedores bem sucedidos. Em nossa visitação foi possível perceber ainda que o empreendedorismo resulta da forma como as experiências vividas modelaram nossas representações do mundo associado à manifestação de um potencial humano inato de pleno desenvolvimento e de funcionamento congruente.

Por outro lado, a compreensão da inteligência humana em geral permite se conhecer os elementos cognitivos do ato de empreender, e afirmar que ser empreendedor é necessariamente ser alguém que aprende de modo autodidata num processo de “articulação” dos elementos vivenciados que lhes possibilitam aprimorar seus estilos cognitivos e seu modo de atuação, mas é em uma espécie de arqueologia da psique empreendedora que se pode buscar mais profundamente as raízes de sua construção. Arqueologia que mostra o presente empreendedor revivendo as experiências da primeira infância junto aos familiares no contexto da organização. Certo ou não, aceito ou não pelo rigor dos procedimentos científicos esta empreitada demonstrou-se promissora apontando caminhos pela frente para se desbravar.

Referências

- AIUB, G. W. **Inteligência empreendedora**: uma proposta para capacitação de multiplicadores da cultura empreendedora. Florianópolis: UNIVERSIDADE FEDERAL DE SANTA CATARINA, 2002. Dissertação. Mestrado em Engenharia de Produção.
- ALMEIDA, F. N. **Comportamento de sucesso**: psicologia aplicada à gestão. McGraw Hill, São Paulo, 1991.
- CHAGAS, F. D. **Oficina do empreendedor**: a metodologia de ensino que ajuda a transformar conhecimento em riqueza. São Paulo: Cultura Editores Associados, 1999.
- DAVIDOFF, L. **Introdução à psicologia**. São Paulo: Mc Graw-Hill, 1983.
- DEGEN, Ronald Jean. **O empreendedor**: fundamentos da iniciativa empresarial. São Paulo: McGraw-Hill, 1989.
- DRUCKER, P. **Inovação de espírito empreendedor**: prática e princípios. São Paulo: Pioneira, 1987.
- ENSEYNCK, M.; KEANNE, M. **Psicologia cognitiva**: um manual introdutório. Ed. Artes Médicas, 1994.

- GARDNER, H. **Estruturas da mente: a teoria das múltiplas inteligências**. Porto Alegre: Artes Médicas, 1994.
- GEITWITZ, J. **Teorias não-freudianas da personalidade**. São Paulo: EPU, 1973.
- GIL, Antônio Carlos. **Métodos e Técnicas de Pesquisa**. 5.ed. São Paulo: Atlas, 1999.
- GUEDES, M. D. **Quantificação da relevância dos fatores que caracterizam o perfil do empreendedor: uma análise crítica da mulher empreendedora do setor de confecções do centro de comercialização Luiza Motta, em Campina Grande-PB**. João Pessoa: UFPB, 1997. Dissertação. Mestrado em Administração.
- HEIDBREDE, E. **Psicologias do século XX**. São Paulo: Mestre Jou, 1981.
- KELLER, F. S. **Aprendizagem: teoria do reforço**. São Paulo: EPU, 1970.
- LAPLANCHI, J. **Vocabulário da psicanálise**. São Paulo: Martins Fontes, 1991.
- LIMA, J. A. A. **Alfabetização: um processo construtivo de aprendizagem da leitura e escrita**. João Pessoa: UFPB, 1994. Monografia. Licenciatura em Psicologia.
- LOGEN, M. T. **Um modelo comportamental para o estudo do perfil do empreendedor**. Florianópolis: UFSC, 1997. Dissertação. Mestrado em Engenharia de produção.
- MARTUSCELLO, C. **Família e conflito conjugal**. Rio de Janeiro: Francisco Alves, 1992.
- MARX, M. H.; HILLIX, W. **Sistemas e teorias em psicologia**. São Paulo: Cultrix, 1976.
- PIAGET, J. **Seis estudos de psicologia**. Rio de Janeiro: Forense Universitária, 1973.
- RICHARDSON, Roberto Jarry. **Pesquisa Social: métodos e técnicas**. 3. ed. São Paulo: Atlas, 1999.
- ROGERS, C.; RONSEBERG, R. **A pessoa como centro**. São Paulo: Edusp, 1977.
- SENGE, P. **A quinta disciplina: arte e prática da organização que aprende**. São Paulo: Best Seller e Círculo do Livro, 2000.
- SKINNER, B. F. **Contingências de Reforço**. São Paulo: Abril Cultural, 1984.
- STARKEY, T (org.) **Como as organizações aprendem: relatos de sucesso das grandes empresas**. São Paulo: Futura, 1997.
- URIARTE, L. R. **Identificação do perfil intraempreendedor**. Florianópolis: UFSC, 2000. Dissertação. Mestrado em Engenharia de Produção.
- VERGARA, Sylvia Constant. **Projetos e Relatórios de Pesquisa em Administração**. 5. ed. São Paulo: Atlas, 2006
- VYGOTSKY, L. **Formação social da mente**. São Paulo: Martins Fontes, 1988.
- WHALEY, D. L. & MALLOT, R. W. **Princípios elementares do comportamento**. São Paulo: EPU, 1980.

ⁱ Skinner esboça sua teoria social em *Walden Two*, sua crença vai além do controle de contingentes ambientais, sustenta que o homem pode mudar o rumo de sua própria evolução mediante reprodução seletiva, e no futuro, provavelmente ser-lhe-á possível mudá-lo mediante alterações de seus cromossomos.

ⁱⁱ P. M. Senge (2000; p. 37), em seu livro *A Quinta Disciplina*, afirma que “*aprendemos desde muito cedo, a desmembrar os problemas, a fragmentar o mundo. Aparentemente, isso torna a tarefa e assuntos complexos mais administráveis, mas, em troca, pagamos um preço oculto muito alto. Não conseguimos perceber as conseqüências das nossas ações; perdemos a noção intrínseca de conexão com o todo. Quando queremos divisar ‘o quadro geral’, tentamos montar os fragmentos em nossa mente, listar e organizar todas as peças. [...]*”

é como tentar montar os fragmentos de um espelho quebrado para enxergar um reflexo verdadeiro. Depois de algum tempo, acabamos desistindo de ver o todo”.

ⁱⁱⁱ Segundo Rogeres e Rosemberg (1977), diferentes pessoas eram atraídas pela proposta de criar uma comunidade em que se combinasse a aprendizagem em seus aspectos vivenciais e cognitivos, em que se acreditasse no valor e na dignidade de cada pessoa, assim como em sua capacidade de auto-direção.

^{iv} Inúmeros trabalhos e livros têm sido publicados sobre inteligência humana e corporativa; o conceito de inteligência tem sido particularmente “inspirador” entre os autores da Administração enquanto ciência e técnica administrativa. Sugere-se ler: STARKEY, K. (org.) **Como as organizações aprendem**. São Paulo: Futura, 1997; SENGE, P. **A quinta disciplina**. São Paulo: Best Seller, 2000. Ler ainda as publicações da Peter Drucker Foundation publicadas no Brasil pela editora FUTURA.

^v Não se conhece estudos de cognitivistas sobre empreendedorismos até a presente data; é provável que haja tentativas similares às aqui esboçadas de uso do conhecimento produzido por psicólogos cognitivistas no estudo do empreendedorismo (pesquisa aplicada). O estudo das estratégias mentais para solução de problemas organizacionais é particularmente promissor neste campo.

^{vi} Suspeita-se que isso varie, em diferentes graus, para empreendedores nos Estados Unidos, Japão e Inglaterra, por exemplo. De modo geral as pesquisas trans-culturais acerca de traços comportamentais, personalidade, tomada de decisão, comportamento de consumo, entre outros demonstram diferença qualitativa para com os brasileiros. Os brasileiros quanto ao consumo, por exemplo, não seguem um padrão rígido e previsível como o consumidor europeu.

^{vii} Decorrerá ainda um bom tempo para essa discussão chegar à empresa de média e pequena dimensão local. O taylorismo ainda é o modelo mais forte onde a organização é vista como uma máquina de “processamento de informação”, onde o conhecimento válido é de utilidade imediata, formal e sistematizado. O novo ainda assusta e gera desconfiança.