ÉTICA NAS RELAÇÕES ÉTNICO-RACIAIS

AULA 4

Prof. Ivan Luiz Monteiro

CONVERSA INICIAL

Todos nós, seres humanos, somos definidos a partir do adjetivo “racional”, porém muitas vezes não damos a devida dimensão a essa qualidade que nos diferencia de todos os demais seres vivos do planeta, talvez pelo fato de sempre dispormos da razão como bem entendemos e não nos depararmos com nenhum problema, nenhuma doença que nos impeça de utilizar nossa capacidade racional, ou seja, por tudo funcionar bem continuamos despreocupados sobre esta faculdade.

Diante disso, faz-se importante analisarmos reflexivamente o papel que a razão detém em nossa vida, desde os simples afazeres do cotidiano até as mais elaboradas situações que vivenciamos. Isso no intuito de percebermos que sem a capacidade racional e mesmo na posse desta, porém de um modo mais “lento, ou seja, em uma racionalidade operando de maneira falha, acabamos sempre prejudicados sob algum aspecto.

O uso da racionalidade, como você certamente já deve ter percebido, não diz respeito apenas às coisas teóricas ou especulativas. A vida prática, as ações que você e todos nós praticamos ou pretendemos praticar dependem fundamentalmente da habilidade racional para obter êxito. Desta maneira, o mundo dos negócios, que será a realidade que o gestor terá que dominar para se sobressair, é um campo privilegiado para o exercício e o emprego da razão, tanto no que diz respeito ao desenvolvimento quanto ao emprego de estratégias. Fazer negócios é racionalizar os interesses e equalizar as projeções de rentabilidade na pretensão de alcançar bons resultados. Para que tudo isso aconteça, é necessária uma boa base racional de quem negocia com dados, pessoas e prospectos.

TEMA 1 – RAZÃO E ESCLARECIMENTO

Se a razão é uma faculdade interna do ser humano, permitindo-nos organizar os conceitos e noções de forma a fazer sentido a realidade que nos cerca e da qual fazemos parte, então, por seu turno, ela (razão) é exprimida por meio de nossas comunicação e ações. Isto significa que, quando você precisa compreender alguma situação vivenciada ou explicar para outro o que se passa ou o que você precisa que ele faça, aqui você se utiliza fundamentalmente da razão para alcançar seu objetivo.

No que tange ao esclarecimento, imagine uma sala muito **bem iluminada** na qual você tem que desempenhar uma tarefa. Nela estão **todas as ferramentas de que você precisa** para completar seu afazer, as quais foram **desenvolvidas por você,** e, para tal trabalho, você não requer ajuda de ninguém. Agora imagine a situação inversa, a saber, uma sala com **pouca iluminação** ou sem luz, na qual você, tendo que desempenhar uma tarefa, **dispõe de poucas ferramentas à mão**, e de algumas você **não tem certeza da aplicabilidade**. Além disso, você reconhece que **precisará emprestar de outra pessoa** algumas ferramentas para fazer o trabalho. Dadas essas duas situações, em qual delas você acha que seu desempenho será melhor? Ora, sem dúvidas no primeiro caso.

É importante que você entenda que a razão, como fonte característica da ação humana digna de mérito, está marcadamente enraizada na cultura ocidental. Na Grécia e na Roma antigas (séc. V a.C. – IV d.C.), vários pensadores buscavam demonstrar que todas as ações que procuravam se fiar na razão e almejavam o alcance da virtude, ao passo que as ações que tinham por motivação uma paixão ou instinto tinham de ser entendidas como vícios ou ações não merecedoras de reconhecimento. Em suma, as ações com base na razão eram estimadas e estimuladas, porém as demais ações eram repreendidas e desencorajadas.

Um importante pensador e estudioso, que defendeu a noção de esclarecimento, foi o filósofo alemão Immanuel Kant (1724-1804). Em um de seus escritos, *Resposta à pergunta: o que é esclarecimento*[1], Kant não poupa esforços em demonstrar ao seu leitor que o homem esclarecido é aquele que promove em si próprio o uso autônomo da razão, determinando a maior extensão de sua aplicação no âmbito da razão pública. Com isso, você consegue visualizar que a comunicação com os demais indivíduos é uso de maior alcance que a razão alcança e quer estabelecer.

Se nos deixarmos conduzir pelo texto kantiano, então talvez possamos admitir que o uso público da razão esclarecida é um dos elementos que nos possibilita mensurar o nível de inserção ou participação do indivíduo na sociedade. Com efeito, na maior capacidade de articulação e domínio em tornar

[1] Cf. KANT, Immanuel. Resposta à pergunta: que é esclarecimento? Tradução de Vinicius de Figueiredo. In: MARÇAL, J. (Org.). **Antologia de textos filosóficos**. Curitiba: SEED, 2009.

público seu pensar, o sujeito demonstraria o quão apto ou inapto está para assumir-se como pertencente à cultura que o formou.

Quanto melhor formado você é – por formado aqui tanto podemos entender a educação formal com os níveis de ensino mais altos como as suas experiências de vida, que podem ser incontáveis (viagem para conhecer lugar e culturas diferentes da sua, por exemplo) –, tanto mais esclarecido você costuma ser. Isso porque, mediante o uso da razão, as noções (ideias gerais) que você consegue formar, seus pensamentos e palavras, suas reflexões e ações alcançam um patamar muito mais alto e elaborado que os de alguém que não tenha conseguido ser formado em boas condições.

Portanto, se você procura se apoiar somente na razão para obter juízos e realizar ações de maneira esclarecida, isso indica sua predisposição inerente a espécie humana, ou seja, você é um ser racional. Isto não lhe garante infalibilidade no agir nem mesmo certeza absoluta de sempre estar racionando de maneira inequívoca. Contudo, permite a você sempre poder refletir e refazer o caminho, de maneira a aperfeiçoar sua compreensão da realidade ao seu redor e, consequentemente, melhorar a si próprio como um vivente racional.

TEMA 2 – AS CONTRIBUIÇÕES DO PROTESTANTISMO PARA O MUNDO CAPITALISTA

Você certamente sabe que o modelo capitalista de mercado é o que rege o mundo contemporâneo, porém o que isso significa propriamente? Em linhas gerais, significa que os estados nacionais e suas respectivas repartições buscam fomentar a atividade e o desenvolvimento econômicos tendo por fundamento e finalidade o capital. Este termo relacionado à economia pode ter diversos sentidos[2], porém todos os significados sobre o termo capital que nos dizem respeito remetem à noção de um objeto com valor comercial.

A lógica capitalista de mercado teve bastante difusão após o evento da Revolução Industrial. Os modos de produção e comercialização das mercadorias no sistema capitalista foram problematizados de maneira crítica por Karl Marx

[2] A noção de “capital” traz consigo a ideia de: “Riqueza ou valores disponíveis. Conjunto de bens produzidos pelo homem que participam da produção de outros bens (basicamente, máquinas e equipamentos). Recursos monetários investidos ou disponíveis para investimento.
Fundo de dinheiro ou patrimônio de uma empresa; cabedal.” (FERREIRA, A. B. de H. **Dicionário Aurélio de língua portuguesa**. Coord. Marina Baird Ferreira, Margarida dos Anjos. 5. ed. Curitiba: Positivo, 2010.)

(1818-1883) e seguidores de seu pensamento, os assim chamados marxistas. Você sabe quais elementos auxiliaram a compor o sistema capitalista até que ele obtivesse o alcance mundial que hoje presenciamos? Por um lado, muitos elementos obviamente foram eventos históricos dos quais, mediante a plasticidade da vida humana, temos dificuldade de avaliar precisamente sua contribuição, e por outro lado existem fatos que condicionaram a formação da lógica capitalista (do modelo de pensar e propor os valores defendidos por esse sistema).

Neste segundo tipo de situação encaixa-se o surgimento do pensamento posto em prática pela Reforma Protestante. O protestantismo foi o movimento nascente no século XVI a partir da reforma que culminou com a ruptura dos protestantes junto à Igreja Católica Romana. Você com certeza sabe os vários personagens envolvidos neste processo (Martin Lutero: fundador da Igreja Luterana; João Calvino: fundador do calvinismo; Rei Henrique VIII: responsável pela separação da Igreja Anglicana com a sede romana; e outros mais), talvez o que lhe seja mais relevante agora é destacar que, se nos fiarmos na interpretação de Max Weber (1864-1920), entenderemos que o calvinismo deteve um papal significativo no capitalismo, pois transmitiu a esse sistema econômico algo fundamentado em sua fé. Vejamos como isso se deu.

Para os calvinistas, a noção de **predestinação** significa que seu deus supremo tenha criado cada um dos indivíduos com um propósito a realizar. Tal propósito é conhecido mediante a fé do sujeito com a realização do que Deus quer desse indivíduo. Ora, mas como isso se liga ao capitalismo? Por uma analogia com o sentido de trabalho, ou seja, no sentido de vocação (chamado) àquilo que seria “fazer” o que Deus quer, foi entendido segundo a noção de trabalho, visualizando que o trabalho era o meio pelo qual as mercadorias e riquezas eram produzidas, mas principalmente com a crença de que aqui se verifica a ordenação do mundo, mediante a noção de predestinação divina.

Vinculou-se o sinal da predestinação com o dado empírico da produção e das riquezas geradas, o que certamente também veio incentivar notavelmente o desempenho profissionalizante. Imagine como você se sentiria ao crer que a sua profissão, seu afazer contribui para a realização da vontade de um deus supremo. A problemática calvinista a respeito da predestinação permitiu às comunidades adeptas desta religiosidade encarar o bom êxito secular na sua atividade profissional como marca de sua redenção. O resultado feliz para suas

ações mundanas, principalmente as de foro econômico, era tido como comprovação da lei divina da predestinação que lhes escolhera.

Assim, o sujeito via-se compelido para o trabalho a fim de superar o sentimento de incerteza sobre se iria se salvar ou não. Ao passo que as coisas pareciam encaminhar-se bem em seus afazeres, aquele mesmo indivíduo se via agraciado e passava a agir com a certeza de que fora predestinado para realizar aquilo. Desde sempre, ele teria sido designado pelo seu deus supremo para que com esse tipo de afazer ele contribuísse com o plano divino.

Outro aspecto da cultura protestante dos calvinistas remete-se ao fato de jamais confiarem nos bens terrenos, bem como em praticarem o ascetismo[3]. Com isso, o lucro obtido com o trabalho não deveria ser tomado como fim em si mesmo, pois isso poderia impelir ao sujeito o culto ao dinheiro. Então, ao indivíduo aquilo que era objeto de lucro (capital produzido a partir do capital investido) era investido novamente no processo de produção. Tal rotatividade de investimentos é um dos pontos mais estimados do capitalismo até os dias atuais e é o que permite a expansão do capitalismo.

O fato é que a noção de que o trabalho é algo compensatório, não apenas do ponto de vista salarial, ainda perdura para muitas pessoas. Em muitos afazeres ouvimos os indivíduos expressarem que o trabalho dá sentido às suas vidas ou que seus trabalhos lhes completam como seres humanos. Com base nisto, você pode entender que uma certa noção ou mentalidade (um espírito) termina por determinar nas pessoas a importância do trabalho, muitas vezes para além do reconhecimento monetário que lhes é devido.

Nestes termos, o capitalismo se apodera de um sentido que não está vinculado somente ao capital, para com esse recurso continuar a se perpetrar como sistema vigente na ordem econômica. Como você deve ter em mente, não é nosso intuito criticar ou polemizar sobre as implicações sociais e morais do capitalismo, mas sim procurar demonstrar que outras concepções ou ideias, que não somente as de valores comerciais, terminam por compor o sistema ou a lógica capitalista.

[3] Doutrina que tem por fundamento a prática da ascese – “Exercício prático que leva à efetiva realização da virtude, à plenitude da vida moral” (FERREIRA, A. B. H. **Dicionário Aurélio de língua portuguesa**. Coord. Marina Baird Ferreira, Margarida dos Anjos. 5. ed. Curitiba: Positivo, 2010.)

TEMA 3 – PERSONAGENS DA NEGOCIAÇÃO: O ASTUTO E O PARVO

Em toda negociação, somos obrigados a pensar em ao menos duas figuras, os negociantes. Por negociação, você deve entender a ação de negociar algo de interesse comum aos negociadores, assim saber o que é de interesse comum é o primeiro passo para uma boa negociação. Para tanto, é importantíssimo saber exatamente o que cada indivíduo espera ao negociar, ter claro e distinto o objetivo que espera atingir, saber quais meios iram dispor para realizar tal objetivo, bem como estar pronto para barganhar, ou seja, ser maleável e ceder a alguma exigência ponderada daquele com quem se negocia.

Diante disso tudo, tome o seguinte caso como exemplo: o garoto pede a seu pai para sair de casa com seus amigos. Quanto aos interesses de ambos, o ponto comum é que haja diversão com os amigos e que o retorno seja em segurança. O garoto tem o objetivo claro de diversão, o pai quer vê-lo seguro tanto em sua diversão quanto no retorno à casa. Dados esses pré-acordos e interesses, dá-se início à negociação propriamente dita.

O garoto vai querer demorar o máximo possível na diversão com os amigos – além do que o seu conceito de diversão deve ser deixado claro porque, dependendo do que ele tem em mente como divertimento, o pai nem vai se dispor em negociar a saída –, já o pai quererá estipular o menor limite de tempo fora de casa (é necessário que ambos cedam de sua proposta inicial para que consigam negociar). Para o garoto, quanto mais pessoas estiverem “curtindo” a festa com ele, melhor, no entanto o pai gostaria de saber quem são os amigos e colegas de seu filho.

Para o pai, é importante que o filho tenha dado conta de todos os afazeres previstos antes de sua saída para festar com os amigos; já para o filho, os afazeres são vistos (geralmente) como empecilhos que podem atrapalhar seus interesses, portanto decide executar suas tarefas, o que você pode entender como ceder às exigências ponderáveis da outra parte com quem se negocia.

Em suma, o que você compreender diante dessa situação figurada é que em toda a negociação há interesses comuns e interesses conflitantes. Porém, isto caracteriza uma boa forma de negociar, a saber, quando me coloco diante do outro em situação de igual e venho requerer dele algo, seja uma tarefa, um objeto que lhe quero comprar ou vender, seja um trabalho que preciso lhe requisitar etc. Quando você se coloca de maneira franca diante do outro,

conferindo-lhe o respeito merecido por se tratar de outra pessoa, e o faz perceber quais interesse ambos partilham, quais são seus objetivos a serem atingidos e qual maneira vocês detêm para alcançá-los, então aqui a negociação se realiza de forma tranquila e sem traumas para os lados envolvidos no acordo, ainda que fique claro a você que ora terá que ceder em algum ponto inicial que almejava, ora o outro terá que ser maleável com uma exigência sua.

Do contrário, se esta situação acima descrita não se instalar em uma negociação, isto é, se eu deixo de vislumbrar no outro a igualdade de relação a ser negociada ou se o outro não reconhece em mim um igual na relação, então aqui duas outras figuras se instauram no processo de negociação, que são a do astuto e a do parvo (o tolo). Ambos ainda continuam sendo negociantes, contudo a particularidade de cada um os faz indivíduos que comprometem qualquer negociação amigável e, principalmente, qualquer negociação justa.

O astuto é aquele que procura levar vantagem em tudo. Isso até certo ponto poderia ser entendido como característica positiva, pois ele costuma ser uma pessoa criativa e multifuncional – você certamente o conhece pelo gênero de “espertinho”. A esperteza com uma espécie de inteligência pragmática promove a inventividade e auxilia o indivíduo em situações delicadas, com uma certa rapidez. O problema é que o astuto sempre quer levar vantagem em qualquer negociação que realiza, e seu conceito de vantajoso costuma ser distorcido da realidade. Em muitos casos, ele não tem bom senso em entender que algumas vezes a desvantagem do momento presente pode acarretar muito mais vantagem em momentos futuros.

Outro personagem a dificultar um processo de negociação diz respeito à figura do parvo, muito mais conhecido como “tolo”. Sem nenhum tipo de juízo moral mais apurado, a não ser este: o de julgar que todas as pessoas sobre a terra são destituídas de maldade e jamais vão prejudicar alguém. Desta feita, o tolo, ou o ingênuo ao extremo, compromete qualquer negociação. É certo que ele compromete o ato de negociar menos do que o astuto, pois o tolo fala franca e abertamente tudo o que pensa e o que lhe é perguntado. Então, se ele passa a negociar com alguém de fibra moral incorruptível, você tende a imaginar que a pessoa com a qual ele negocia não vai prejudicá-lo.

Contudo, como as informações que ele presta são fidedignas, e, usualmente, a gentiliza do parvo vem acompanhada da curiosidade simplória e do muito falar, dificilmente o negociante deixa de utilizar a seu favor as

informações que o tolo lhe passa. Você não deve confundir tolice e timidez, são coisas bem distintas. O parvo habitualmente pergunta bastante para amenizar sua ignorância e satisfazer sua curiosidade sincera, bem como contextualiza todos os pormenores que motivam sua questão e neste momento termina por informar situações que lhe colocam em posição desprivilegiada no processo de negociação.

Portanto, o mais importante em toda a negociação é que você não queira assumir para si nenhum papel além daquele de negociante. Ao passo que ao negociar com os demais na condição de iguais não só mostramos o devido respeito à inteligência e à personalidade dos outros, também demonstramos caráter e responsabilidade pela cultura e pela tradição que assumimos enquanto membros de uma comunidade da espécie humana.

TEMA 4 – RACIONALIZANDO O TEMPO LIVRE

O tempo livre pode ser entendido no sentido de ócio, mas não necessariamente como sinônimo de nada fazer, pois é inteiramente impossível existirmos sem fazer nada. Ainda que só estejamos respirando, isso já é fazer algo. Porém, você sabe o que tem feito ou almeja fazer no seu tempo livre?

O filósofo e sociólogo Theodor Adorno (1903-1969) tem uma importante problemática sobre a relação de tempo livre e indústria cultural. Para ele, a indústria cultural manipula os interesses das massas em favor do consumo desenfreado de mercadorias produzidas a todo custo. (Adorno, 2002, p. 37).

Já a mídia – radio, cinema, TV e, em geral, a propaganda – opera como máquina a favor do “sistema” (sociedade totalmente administrada), o qual mantém a sociedade moderna como tal. O poder do sistema constituído através desses meios midiáticos determina as condutas a serem seguidas e os valores que devemos manter em favor dessa sociedade. A mídia engendra, por meio da propaganda, necessidades a fim de manter os sujeitos uniformizados: estipula-se um modelo-padrão de agir e ser, modelo este que convém para o sistema permanecer dominante.

Na adoção dos padrões determinados midiaticamente, o indivíduo é aniquilado. Todos agem e pensam, em geral, da mesma forma. (Adorno, 2002, p. 49-58). Mesmo o lazer, que deveria ser algo em oposição ao trabalho, fica posto na lógica do sistema e, aqui, operado pela indústria cultural não passa de mero consumo. Compramos, a todo momento, somente aquilo que o sistema

admite que fará bem a ele próprio. Somos confinados não como indivíduos, mas como seres substituíveis, somos descartáveis mediante a lógica do sistema, que se alcançou com o progresso tecnológico e se intuiu como razão instrumental.

Sob esses aspectos, o tempo livre, seu tempo para o lazer, cumpre uma função mercadológica. E o que significa isso na prática? Significa entendermos que nossas atividades são preestabelecidas quando as praticamos. Em vez de nos divertirmos despreocupadamente durante nosso período de lazer, de ócio, terminamos por desenvolver uma preocupação em o que fazer com o tempo livre. No fim de semana você se pega dizendo: “Não vou dormir muito para não perder tempo e aproveitar bem os meus dias de descanso” ou, então, “hoje, vou reler minhas coleções antigas de revistas em quadrinhos”. Ora, mas se você quiser dormir, isso não é de fato repousante? Se você quer reler suas revistas, isso não deveria ser encarado como bom proveito do tempo livre, por ser uma ação relaxante?

A resposta para ambas as perguntas certamente seria sim, porém aqueles que passam a “gastar” seu tempo livre dormindo ou apenas para praticar uma diversão que não seja usual à maioria dos sujeitos são a todo momento alvos de críticas sociais. Dizem que eles só podem estar doentes, pois onde já se viu querer ficar apenas dormindo (como se de fato passassem sete dias da semana na cama); no segundo caso, praticar tal atividade que os deixa isolados é sinônimo de que as coisas não andam bem.

Isso se dá porque a sociedade, em sua lógica sistemática, insiste que você esteja a todo momento produzindo ou consumindo algo que é produzido. O tempo livre virou tempo cativo. O sujeito que vai contra essa lógica rema praticamente sozinho dentro de um maremoto social que o assola de todos os lados. Você que, em vez de comprar novas revistas, prefere ler suas antigas, é um sujeito refém da nostalgia e temente ao novo.

Como indivíduo marginalizado nesse tipo de sociedade midiática, ou você adere àquilo que a maioria faz ou então tem a opção de reinventar seu tempo livre, ou seja, utilizá-lo sem depender de algum produto da sociedade do consumo. Há na realidade a atitude desinteressada frente àquilo que executamos em nosso tempo livre. Somente dessa forma o seu tempo livre poderá ser encarado como ócio e lazer benéfico a você.

TEMA 5 – FABRICANDO E NEGOCIANDO (COM) SUJEITOS

No modelo atual da sociedade em que vivemos, você consegue perceber que, por mais distinta que seja a formação do sujeito, de certo modo, todos os indivíduos respondem a um conjunto de regras que têm significado para todos de maneira uniforme, pois regem um agir disciplinado, isto é, de acordo com o que se espera.

No trabalho, o horário e as tarefas a serem desenvolvidas ditam o ritmo dos afazeres e da produção a ser atingida; já na escola, o conteúdo a ser aplicado aos alunos e as avaliações que os professores realizam compõem os principais ingredientes escolar. Por seu turno, as pessoas no shopping se portam de um modo como não se portariam em uma arquibancada numa partida de futebol. Em suma, para cada tipo de ambiente e situação, exige-se do indivíduo uma conduta disciplinar e um tipo próprio de linguagem.

Realmente parece óbvio que em cada lugar nos portemos de uma determinada forma, a qual é totalmente dispensável em outra situação, mas a questão é: como formamo-nos sujeitos? Ou, ainda, por que há necessidade de apreender, reconhecer e aplicar na prática as regras de conduta conforme a situação e o ambiente social em que nos encontramos? Pois é, diante dessas indagações, não parece tão óbvio o porquê de nos sujeitarmos às práticas sociais convencionais.

Primeiro, faz-se importante que você compreenda que a sujeição do indivíduo se dá por sua formação (ou fabricação). Tal como nos afirma Michel Foucault (1926-1984), em sua obra *Vigiar e punir*[4] (2008, p.121), as instituições sociais e suas relações de poder são responsáveis pela formação do corpo humano em seu caráter disciplinado[5] e disciplinador, pois o principal meio de formação de que as instituições dispõem para a formação dos sujeitos diz respeito ao poder disciplinar.

O poder disciplinar aprimora a força e faz uso dela para moldar aquilo que é sua meta: o corpo humano. Você deve ter presente que o caráter apenas negativo (da lei e das penalidades) não é capaz de gerar em nós a compreensão

[4] FOUCAULT, M. **Vigiar e punir**: nascimento da prisão. Tradução de Raquel Ramalhete. 35. ed. Petrópolis: Vozes, 1987.

[5] "[...]A minúcia dos regulamentos, o olhar esmiuçante das inspeções, o controle das mínimas parcelas da vida e do corpo darão, em breve, no quadro da escola, do quartel, do hospital ou da oficina, um conteúdo laicizado, uma racionalidade econômica ou técnica [...]"(Foucault, 1987, p.121)

adequada sobre o poder. O poder não tolhe ou impede o agir do sujeito (indivíduo humano), ao contrário, o poder é responsável por engendrar o indivíduo. Nas palavras de Foucault: “**o poder disciplinar** não destrói o indivíduo; ao contrário, ele o fabrica. O indivíduo não é o outro do poder, realidade exterior, que é por ele anulado; é um de seus mais importantes efeitos” (Foucault, 2008, p.160).

Deste modo, constrangemo-nos a admitir que o sujeito moderno, como você também é convocado a refletir agora, apresenta-se como produto de uma sociedade institucionalizada sob as relações de poder que caracterizam o corpo social. O poder disciplinar é aquele que subscreve ao indivíduo uma gama de fazeres que moldam sua conduta em todos os níveis de sua vida. A regulamentação de sua conduta, desde sua mais tenra infância até seus últimos dias, denota uma constante observação de seu agir. Com isso, quer se garantir que as ações do sujeito sejam passíveis de serem administradas pelas instituições sociais que lhe formaram – a família, a escola, o Estado, a Igreja, por exemplo – e lhe permitem suas ações na vida pública.

Como um instrumento ou uma tecnologia empregada em favor do poder, a disciplina trata-se mais propriamente de um conjunto de "métodos que permitem **o controle minucioso das operações do corpo**, que asseguram a sujeição constante de suas forças e lhes impõem uma relação de docilidade-utilidade [...]" (Foucault, 2009, p. XVII). Isso, em vista da empregabilidade que o sujeito constituído, a partir desta técnica disciplinar instituída, deverá ter ao servir a sociedade que lhe formou para este fim.

De resto, cabe a você compreender que são três os aspectos que caracterizam a disciplina: primeiro, **a organização do espaço**, na disposição dos elementos que necessariamente compõem o campo, cujo poder deve ser exercido. Posterirormente, ordena-se com o poder disciplinar **a regulamentação sobre o tempo**, pois todo processo deve ser medido e reavaliado, com a pretensão da objetivação das ações empregadas, minimizando o desperdício com atividades vãs, visando que as ações sejam eficazes. E, por fim, **tomar nota de todo o processo** para instaurar a mentalidade de que é garantido se embasar na medição alcançada com o instrumento que é a disciplina assim imposta.

Diante desse conjunto de fatores, você detém a capacidade de analisar quais são as características e fontes de formação dos indivíduos (de maneira geral) que compõem a sociedade pós-moderna na qual vivemos. A apreensão

desses dados pode ter um amplo aspecto de utilização, principalmente no que condiz às condições de negociação.

Leitura complementar

VICENTE, G. **O auto da barca do inferno**. Disponível em: <http://www.dominiopublico.gov.br/pesquisa/DetalheObraForm.do?select_action=&co_obra=1815>. Acesso em: 24 jan. 2018.

Saiba mais

Será que sempre é possível abrirmos mão de nossas convicções herdadas socialmente? Como você agiria se tivesse que usufruir, gozar ou se divertir durante cinco dias da semana, porém necessariamente tivesse que trabalhar durante dois dias?

Assista ao vídeo “Ócio criativo”, uma entrevista com Domênico de Masi. Disponível em: <https://www.youtube.com/watch?v=B8oRaCMxF6E>. Acesso em: 23 jan. 2018.

TROCANDO IDEIAS

Considerando os textos proposto no tema 5 desta aula, “Fabricando e negociando (com) sujeitos”, podemos observar que a sociedade, em suas inúmeras instituições, responde, segundo Michel Foucault, pela formação dinâmica dos indivíduos que a compõem. Dizer que o sujeito é um produto social é afirmar que somente em meio ao convívio com os demais, sob uma estrutura pré-concebida e em condições definidas, ou seja, nas inter-relações é que ele se forma. O poder exercido para tal ação seria, então, a força formadora da disciplina, da delimitação do conhecimento sobre esse ser humano a formar-se. Em suma, a força da sociedade aplicada sobre o sujeito, bem como a possibilidade de ele agir ou reagir sob essa força (poder) – como vimos o poder não é unilateral –, termina por moldar a condição de possibilidade de esse sujeito existir em determinado tempo e em um lugar circunscrito, sob determinadas normas gerais de conduta e postura. Portanto, não é que o poder seja apenas “criador” do sujeito, mas, além disso, ele molda a condição de possibilidade de determinado sujeito existir como ele existe e não poder ser de outra forma, dadas as mesmas condições. Todavia, é de fundamental importância termos em mente que as condições jamais se repetem em sujeitos diferentes, em tempos diversos

ou lugares distintos. Vale ter presente que em cada sujeito o poder atua, e ele (sujeito) também atua por meio do poder de maneira única e exclusiva.
Diante disso, reflita sobre as seguintes questões:

- Como você considera as suas ações exercidas a partir de um poder (força, capacidade) que acredita possuir?
- O sujeito sob o qual você age reconhece sua capacidade de ação sobre ele?
- Você reconhece o poder que outro sujeito detém sobre você? Em quais ocasiões e por quais motivos?

Considerando as questões acima, após assistir ao vídeo e fazer as leituras dos textos propostos, discuta o que vocês já têm feito e quais são as possibilidades de melhorar as ações relacionadas a essa questão. Lembre-se de interagir com pelo menos dois outros colegas.

NA PRÁTICA

Considere que você está prestes a realizar uma negociação com uma corporação de capital estrangeiro. Após os contatos realizados, foi marcada a reunião final para fechar de vez o contrato de serviço entre a sua empresa e a estrangeira. Você se prepara muito bem para ter em mente (“na ponta da língua”) todos os dados importantes sobre a negociação, para argumentar de maneira eloquente sobre aquilo que considera imprescindível aparecer na mesa de negócios. Porém, além de se preparar com toda a temática dos dados e com a forma de apresentá-los para realizar uma boa negociação, com o mesmo objetivo você também quer causar uma boa impressão com os negociantes.

a. Quais outras coisas devem ser pensadas para que, desde a recepção até a assinatura do contrato de negócio, os estrangeiros que comercializam contigo possam se sentir bem recebidos, bem tratados, e isso lhes cause boa impressão? Para além da racionalização dos termos preparados e utilizados por você, quais preocupações éticas, quais valores morais que lhe permitiram causar boa impressão?
b. Argumente sobre o porquê de esses valores serem relevantes quanto ao efeito que você espera produzir em seus negociantes. Busque elencar e explicar vícios morais (valores negativos moralmente falando) que lhe impediram de causar boa impressão.

FINALIZANDO

Neste tema, você pôde compreender que, com a análise de aspectos da racionalidade ou da razão e do esclarecimento, somos convocados a tomar a lógica da negociação sobremaneira pela perspectiva racional e da abertura para com posições diversas. Frente a isso, foi possível relacionar como o protestantismo contribuiu para a formação da ótica capitalista de mercado, do mesmo modo que pudemos relacionar duas figuras que comprometem o processo de negociação: a figura do parvo e a do astuto. Ainda, demonstramos que o tempo livre deve ser entendido por você com oposto à atividade de consumo em um momento alheio ao trabalho. Por fim, vimos de que maneira a formação do sujeito por meio do poder disciplinar nos permite entendermos ou mesmo anteciparmos a lógica por trás da gestão de negócios.

REFERÊNCIAS

ADORNO, T. **Indústria cultural e sociedade**. Tradução de Juba Elisabeth Levy. São Paulo: Paz e Terra, 2002.

CORTELLA, M.; TAILLE, Y. **Nos labirintos da moral**. ePub: Papirus 7 Mares. 2009.

FOUCAULT, M. **Vigiar e punir**: nascimento da prisão. Tradução de Raquel Ramalhete. 35. ed. Petrópolis: Vozes, 1987.

KANT, I. Resposta à pergunta: que é esclarecimento? Tradução de Vinicius de Figueiredo. In: MARÇAL, J. (Org.). **Antologia de textos filosóficos**. Curitiba: SEED, 2009.

VICENTE, G. **O auto da barca do inferno**. Disponível em <http://www.dominiopublico.gov.br/pesquisa/DetalheObraForm.do?select_action=&co_obra=1815>. Acesso em: 23 jan. 2018.

WEBER, M. **A ética protestante e o espírito do capitalismo**. Tradução de José Marcos Mariane de Macedo. São Paulo: Companhia das letras, 2004.