

Serge
Hurtig

Introdução à Sociologia Política

Conforme se noticiou no anterior número desta revista, realizou-se em Novembro último, no Gabinete de Investigações Sociais, com o patrocínio da Fundação Calouste Gulbenkian, um Seminário de Introdução à Sociologia Política, dirigido pelo Prof. Serge HURTIG, do Instituto de Estudos Políticos (Universidade de Paris). O texto seguinte é um resumo, elaborado no Gabinete, da matéria exposta durante esse Seminário.

PODER POLÍTICO E GRUPOS SOCIAIS NA ANÁLISE POLÍTICA CONTEMPORÂNEA

1. Introdução: a Análise Política

A «política» é muitas vezes considerada um elemento perturbador da solução correcta dos problemas económicos e sociais. Não raro se pensa que, para cada um destes problemas, é possível, a homens de boa-vontade e de formação científica, definir uma solução única, puramente «técnica», que só a «política» frequentemente impede de adoptar ou obriga a distorcer.

Mas o facto que se nos impõe é outro: a solução dos problemas que uma sociedade defronta depende de escolhas; e estas escolhas são frequentemente políticas. Importa, por isso, valorizar a política como objecto de estudo e afirmar a necessidade de uma análise política de numerosos problemas — incluindo problemas económicos — cuja solução implica escolhas políticas.

Tradicionalmente, a Ciência Política interessou-se exclusivamente pelo Estado, pelos diversos tipos de Estados, pelas relações entre o Estado e os cidadãos. Mais tarde, enriqueceu-se com o estudo das instituições e das forças que actuam sobre o Estado. Hoje podemos, mais amplamente, defini-la como *uma óptica de*

investigação que privilegia os fenómenos de autoridade, de poder, de dominação. Ora, estes fenómenos estão presentes num grande número de processos sociais e de grupos sociais, mesmo não políticos. Por exemplo, nas empresas desenrolam-se conflitos de autoridade e lutas de poder. Deste modo, a Ciência Política — embora se ocupe mais directamente do Estado, da vida pública e das instituições e forças que sobre aquele actuam — deve interessar-se, dum modo geral, pelos *aspectos políticos de todos os fenómenos sociais*, ainda quando as suas relações com o Estado ou a vida pública não transpareçam com evidência.

A exposição seguinte poderia situar-se, quer ao nível da *filosofia* política, quer ao da *teoria* política, quer ainda ao da *descrição* política. O primeiro, que é o da reflexão que põe problemas e procura fazer escolha de valores, não nos interessa aqui. O terceiro, que é o dos estudos empíricos, só nos interessará para exemplificação de noções teóricas. É, pois, no segundo nível, o da *teoria política*, que nos situaremos, isto é: no nível abstracto dos conceitos e esquemas analíticos que podem ser utilizados na interpretação científica da vida política. Deve, porém, observar-se que, tal como sucede na maior parte das Ciências Sociais, a teoria política ainda se encontra num estágio de elaboração em que *põe mais questões do que dá respostas*¹.

2. Influência política e poder político

O conceito de influência política

Uma vez que a Ciência Política privilegia os fenómenos de autoridade, poder e dominação, é lógico que nos ocupemos, em primeiro lugar, da influência e do poder políticos.

Para estudar a influência, é vantajoso partir do conceito de *instigação*, proposto por Bertrand DE JOUVENEL no seu «*Essai de Politique Pure*»: há instigação de uma acção H, apresentada por A a B, quando A pede a B que realize a acção H. Segundo DE JOUVENEL, este conceito, não só constitui o elemento essencial da análise política, como permite estabelecer a distinção entre política e economia. Em economia, os actos são simétricos: A, desejando que B faça H, oferece-lhe uma contra-partida; e é em consideração desta contra-partida que B efectua H. Pelo contrário, em política os actos são dissimétricos: não é inerente à relação entre A e B que A ofereça a B uma contra-partida pela acção que lhe pede; e se A obtém de B a acção H, obtém-na essencial-

¹ Toda tentativa de teoria neste nível tem de integrar os contributos de um grande número de predecessores e de contemporâneos. O autor deseja afirmar explicitamente o muito que intelectualmente lhes deve, destacando em especial Robert DAHL.

mente por ser A; a oferta a B de uma vantagem, em troca de H, pode trazer um complemento à instigação, mas não lhe é essencial.

Esta distinção é útil, porquanto mostra que, frequentemente, entre os actos económicos e os actos políticos há uma diferença fundamental e que o preço (ou custo) do acto político só raramente é explicitado. Mas daí a afirmar que esse preço não existe, que A nada oferece a B em troca de H, vai um passo que não convém dar em todos os casos, como veremos.

Para definir a influência, poderíamos dizer, muito simplesmente, que *A exerce uma influência sobre B, se B realiza a acção H*. Tal definição parecerá banal e simplista. A sua discussão aprofundada constitui, no entanto, um dos problemas centrais da Análise Política e obriga a pôr quatro ordens de questões: 1.^a) quem exerce realmente influência? quem é influenciado? — 2.^a) qual é o grau da influência efectivamente exercida? — 3.^a) sob que modos se exerce a influência? — 4.^a) qual é a sua eficácia?

Realidade e grau da influência

É frequentemente difícil saber se uma determinada influência que se supõe ou afirma ter-se exercido, existiu *realmente*. Os políticos acreditam com demasiada facilidade, ou procuram fazer-nos acreditar, que é graças à sua influência que se produzem resultados e situações, que, de facto, em pouco ou nada se devem, muitas vezes, à sua instigação.

Para afirmar que uma influência realmente se exerceu, temos de começar por pôr a questão de o que se teria passado, se a instigação não tivesse sido feita. Ora, na vida política é frequentemente muito difícil responder a tal questão. Por exemplo: poderá dizer-se que certo discurso teve por efeito real modificar uma situação política que, sem ele, não se teria modificado? Raros são os casos em que verdadeiramente se pode, sem qualquer ambiguidade, atribuir a uma acção política um efeito preciso. Todavia, para que se possa dizer que uma determinada influência realmente se produziu, é indispensável que possamos demonstrar, pelo menos, a probabilidade de que o fenómeno atribuível a essa influência não se teria verificado, se não tivesse havido uma determinada instigação.

Poderá, por outro lado, pensar-se que só há influência se a instigação precede a acção. Aludimos, deste modo, a uma relação de causalidade, segundo a qual os fenómenos políticos são causados por outros fenómenos que os precedem no tempo. Mas o facto é que, de certo modo, a causa se encontra por vezes, *depois* do fenómeno causado. Assim sucede quando se age em função de *antecipações*. Na verdade, nós agimos, não só em função

de causas que precedem as nossas acções, mas também em função de acções que *antecipamos* nos outros; e neste segundo caso, mesmo que as acções previstas nos outros não venham a produzir-se, o seu efeito sobre a nossa acção já se produziu. O conceito de dissuasão, utilizado na estratégia moderna, fornece um bom exemplo: o ataque não se verifica, não por efeito de uma causa anterior, mas em consequência de uma reacção «antecipada». A intervenção das antecipações complica, porém, ainda mais a análise, pois é difícil saber o que se teria passado, se uma certa reacção não tivesse sido prevista.

A realidade da influência não é, pois, facilmente determinável. No que respeita ao *grau da influência* exercida, há que dizer, primeiramente, que esta pode ser *positiva ou negativa*. Durante muito tempo, por exemplo, era praticamente suficiente, em França, que o Partido Comunista se pronunciasse a favor de qualquer medida, para que a Assembleia Nacional a considerasse com suspeita. Assim também um político, que aparece a discursar na televisão, pode, em consequência desse acto, obter menos votos numa consulta eleitoral, quando o seu objectivo era precisamente o oposto. Em ambos os casos, há uma influência, pois que há uma relação entre a acção e o efeito produzido; mas trata-se de uma influência negativa, cujo resultado é contrário ao que se visava na instigação. Em suma: a influência não é necessariamente «orientada», no sentido algébrico do termo.

Duas outras questões devem, porém, ser postas, a propósito do grau de influência. A primeira será: qual é o alcance da influência, ou seja: *a gama de acções que A pode realmente obter de B?* É óbvio que o exame dessa gama de acções se reveste de uma importância fundamental para a Análise Política. A segunda questão é a seguinte: *qual é o número e a qualidade dos indivíduos ou grupos sociais influenciados?* De facto, a influência de A pode exercer-se sobre toda a nação, sem intermediários; ou restringir-se a uma elite; ou atingir grupos parciais que, por sua vez, influenciam grupos mais latos; etc. Há aqui toda uma série de problemas cuja relevância para a Análise Política é também evidente.

Os modos e a eficácia da influência política

Num esquema extremamente simplificado, podem distinguir-se quatro modos de influência política. O primeiro é o *controle social espontâneo*. De facto, em qualquer grupo, e também na sociedade política considerada globalmente, um grande número dos nossos actos explicam-se pela pressão que sobre nós exercem os outros, pressão que nos leva a obedecer a certas normas e a agir de determinadas maneiras. Este controle é, por exemplo,

um dos mecanismos fundamentais da vida económica, pois o sistema dos preços constitui, em certo sentido, um sistema de controle social, aparentemente espontâneo. Na verdade, como consumidores, fazemos constantemente escolhas e tomamos decisões, com uma liberdade aparente muito grande; mas essas escolhas e decisões são-nos, em grande parte, impostas por intermédio de um sistema de preços. Um outro exemplo é o da circulação automóvel: conduzindo um veículo, modificamos a nossa direcção e velocidade, em resposta aos comportamentos dos outros automobilistas. Ora, também na vida política se verifica este fenómeno de controle do comportamento individual por mecanismos aparentemente espontâneos e por pressões sobre nós exercidas pelos outros membros da sociedade.

Um segundo modo de influência política é o *controle social manipulado*: pode-se influenciar os indivíduos, influenciando o campo das pressões às quais eles estão submetidos. Retomando o exemplo do sistema de preços, quando um governo domina esse sistema e faz subir certos preços, ao mesmo tempo que mantém outros estáveis ou os faz descer, influencia efectivamente o comportamento de um grande número de indivíduos, que todavia não tomam geralmente consciência, nas suas acções quotidianas, de sofrer tal influência. Esta é mediatizada por um sistema de controle social e por isso não é directamente sentida por aqueles sobre quem se exerce.

O terceiro e o mais específico modo de influência política é o *comando*. Em primeira análise, a relação de comando aparece-nos dissimétrica: as ordens são executadas porque são ordens. Mas, de facto, tal relação é menos dissimétrica do que pode parecer: não apenas certas ordens podem não ser executadas ou sofrer distorções na execução, como sobretudo, na vida política, o comando é, o mais das vezes, um fenómeno recíproco. Explícita ou implícita, há na relação de comando político uma «negociação» entre quem o exerce e aqueles sobre quem é exercido. A análise das condições em que actua e se executa o comando político reveste-se, pois, de uma grande importância.

E assim encontramos o quarto e último modo de influência política, que é, precisamente, a *influência recíproca*, porventura a mais corrente: A influencia B, mas B influencia A. A influência não é unilateral ou unívoca, embora a força possa não ser idêntica nos dois sentidos.

Devemos, porém, perguntar qual é o grau de probabilidade de uma acção de B, conforme à instigação de A. A *eficácia* da influência deve, com efeito, poder ser medida e comparada, segundo as pessoas, os grupos sociais, os sistemas políticos e as situações. Ora, tal eficácia depende, na maior parte dos casos, não só da identidade de quem exerce a influência, mas também dos ins-

trumentos (ou *recursos*) utilizados para a exercer. Importa, por conseguinte, introduzir aqui a noção de *recursos políticos*.

Os instrumentos da influência política: os «recursos políticos»

Foi Robert DAHL quem propôs esta noção. Por analogia com os recursos económicos, chamaremos recursos políticos a *todos os factores que permitem, num sistema político dado, exercer uma influência*.

Entre os principais, devem referir-se os seguintes:

1.º — *O tempo*. Quanto mais tempo se puder dedicar à actividade política, maior influência se poderá exercer (vantagem dos políticos profissionais).

2.º — *O dinheiro*. Quanto mais dinheiro se puder fornecer a um grupo ou a um líder político, maior influência sobre ele se poderá ter.

3.º — *O poder económico*, como poder de disposição sobre os empregos. A outorga ou recusa de empregos, e portanto de meios de vida, constitui um instrumento privilegiado de influência política, do qual, por exemplo, todos os chefes-de-empresa dispõem.

4.º — *A informação*, na qual há a distinguir o *acesso* à informação e o *controle* da informação. Por um lado, a capacidade de influenciar uma situação depende dos elementos de informação de que se dispõe para a apreciar e da aptidão que se possui para analisar esses elementos (vantagem dos que possuem mais informação e/ou mais instrução). Por outro lado, a possibilidade de reter, filtrar, inflectir ou alterar a informação constitui um recurso político de excepcional eficácia (vantagem dos governos sobre as oposições, dos dirigentes patronais sobre os dirigentes sindicais, etc.).

5.º — *O direito de voto*. Na maior parte dos países, este direito representa o grau mínimo dos recursos políticos.

6.º — *O exercício de funções políticas*. Ligando-se a todo um sistema de meios de recompensa e de coacção, torna possível exercer uma influência privilegiada e mesmo preponderante.

7.º — *As qualidades pessoais* de talento político.

8.º — *A filiação social ou política*. Pode representar um recurso positivo ou negativo. Assim, um indivíduo proveniente da classe operária terá vantagens sobre outros num partido de extrema-esquerda; sofrerá, porém, desvantagem num partido de formação burguesa.

Quais são, dum modo geral, as características destes recursos (e dos outros que não enumerámos)?

Em primeiro lugar, são *desigualmente eficazes*, segundo os

sistemas políticos e as situações. Em segundo lugar, encontram-se *desigualmente repartidos*, no interior de uma dada população. Deste modo, torna-se possível comparar os sistemas políticos, segundo o grau de *eficácia* dos diversos recursos políticos, segundo o grau de *desigualdade* na repartição desses recursos e ainda segundo o carácter mais ou menos *cumulativo* de tal repartição. Interessa, com efeito, saber se, num sistema político dado, e mesmo sendo desigual a repartição, são os mesmos indivíduos ou grupos que acumulam o essencial dos diversos recursos políticos, ou se, pelo contrário, são indivíduos ou grupos diferentes que dispõem desses diferentes recursos.

Em terceiro lugar, os recursos políticos são *limitados*, o que obriga a economizá-los e a utilizá-los racionalmente. A própria coacção é um recurso limitado, pois o excesso de coacção provoca a sua ineficácia ou reacções contrárias.

Finalmente, os recursos políticos são *de utilização exclusiva*: os recursos que se utilizam politicamente não podem ser utilizados, ao mesmo tempo, de outro modo. Deste facto evidente resulta que, tirante situações muito excepcionais, só uma pequena minoria aceita consagrar recursos importantes a fins políticos, isto é: a procurar exercer uma influência cuja eficácia é incerta e difícil de medir. A escassez do activismo político, demonstrada por estudos empíricos, não é, pois, surpreendente.

Poder político, legitimidade e ideologia

Tendo visto já como pode definir-se a influência política e quais são os seus instrumentos, interessa ver agora as condições em que se exerce o *poder político*.

Poder político é aquele que, num sistema dado, é *reconhecido como tal* (ou se quisermos: *entendido como tal*) por aqueles que o utilizam. Embora vaga e pouco satisfatória, esta definição bastar-nos-á aqui. Permite-nos, por exemplo, dizer que não é político o poder de um chefe-de-empresa, apesar de, em termos puramente objectivos, ser possível assimilá-lo a um poder político.

O exercício do poder político pressupõe a aquisição, a conservação ou o aumento da influência política. Ora, a influência repousa, normalmente, sobre uma combinação de dois factores: o *consentimento* (isto é: a *aceitação* da influência) e um sistema de *meios de recompensa e de coacção*. Simplesmente, os detentores de um poder político sabem que estes meios de recompensa e de coacção não são ilimitados. Procuram, portanto, economizá-los, utilizá-los o menos possível. Com tal objectivo, esforçam-se por obter *legitimidade* para as suas decisões.

A legitimidade, no sentido em que a entendemos em Teoria Política, é o *reconhecimento das decisões dos detentores de um*

poder político, não somente como eficazes, mas como baseadas na moral ou no direito. Suscitando o consentimento, permite por isso mesmo economizar os recursos políticos escassos, os meios de recompensa e de coacção. É, por conseguinte, lógico e normal que os detentores do poder político procurem dotar de legitimidade a maior parte das suas acções e o próprio poder que exercem. Um poder reconhecido como legítimo é mais «económico» do que um poder a que falta o apoio de uma legitimidade.

Deste modo, os detentores do poder político são levados a justificar e consolidar a sua legitimidade, baseando-a numa *ideologia política*. Nesta acepção, uma ideologia política é um sistema de ideias e de atitudes que fundam a legitimidade do poder num dado sistema político. Mas o sistema político, aqui visado, tanto pode ser a sociedade política global, como um movimento político ou um partido político existente dentro dessa sociedade. Há, com efeito, legitimidades parciais, que podem ser *contestadoras* da legitimidade do poder no sistema político global.

Noção de sistema político

Concluamos por onde deveríamos talvez ter começado, isto é: por uma definição de «sistema político».

Um sistema político, diremos, é um conjunto ordenado e persistente de relações, compreendendo, em medida apreciável, relações de autoridade, de poder, de dominação. Tal definição não se aplica apenas ao Estado e aos grupos que procuram agir sobre o Estado. Abrange, sob o aspecto político, já definido, todos os sistemas de relações, mesmo os sistemas económicos, que se podem encontrar na sociedade. Aliás, como veremos, a linha de partilha, numa dada sociedade, entre o que é político e o que o não é constitui, ela mesma, um problema de opção política.

3. Os móveis da vida política

A vida política

Nas primeiras páginas da sua *«Introduction à la Politique»*, Maurice DUVERGER distingue duas concepções da vida política. «Desde que os homens reflectem sobre a política — escreve aí esse Autor —, eles têm oscilado entre duas interpretações diametralmente opostas. Para uns, a política é essencialmente uma luta, um combate, permitindo o poder, aos indivíduos e aos grupos que o ocupam, assegurar-se do seu domínio sobre a sociedade e tirar proveito dele. Para os outros, a política é um esforço para fazer reinar a ordem e a justiça, garantindo o poder a realização

do interesse geral e do bem-comum, contra a pressão das reivindicações particulares». DUVERGER acrescenta, porém, que a política «é sempre e em toda a parte ambivalente. (...) O Estado — e, dum modo mais geral, o poder instituído numa sociedade — é sempre e em toda a parte, *ao mesmo tempo* o instrumento da dominação de certas classes sobre outras, utilizado pelas primeiras em seu proveito e contra o interesse das segundas, e um meio de garantir uma certa ordem social, uma certa integração de todos na colectividade, para o bem-comum».

De facto, segundo os sistemas políticos e/ou as situações históricas, a vida política é mais prevalentemente luta, ou mais prevalentemente esforço para instaurar a ordem e a justiça. Não há, de resto, completa contradição entre aquelas duas concepções: o estabelecimento da ordem e da justiça pode ser um dos móveis da luta; e pode também dissimular o esforço para conquistar ou manter uma dominação.

Partiremos aqui da concepção da vida política como *uma luta*, não porque a consideremos exclusiva, mas porque é útil para a análise e, todavia, frequentemente se põe de lado. O título do livro de Harold LASSWELL, publicado em 1936, «*Politics: who gets what, when, how?*», resume-a bastante bem. Mas o que nos vai interessar são, mais precisamente, os *móviles* da vida política, isto é: as *satisfações* que se procuram através da actividade política. Abordaremos o problema, primeiro ao nível do indivíduo, depois ao nível do grupo.

Os móveis da vida política, ao nível do indivíduo

Antes do mais, convém notar que existem variações muito grandes, segundo o meio social, o país, o sistema político e a época. A participação dos indivíduos na vida política deve, pois, ser analisada, não em absoluto, mas no quadro de situações claramente definidas, espacial, temporal e institucionalmente. Em quadros diferentes, são diferentes também a significação e as características assumidas pela actividade política dos indivíduos. É assim que, por exemplo, não é legítimo falar de «politicização» ou «despoliticização» dos indivíduos, em absoluto, mas apenas em relação com um país, uma época e um sistema político.

Que funções desempenha a «participação política» na vida dos indivíduos? Em rigor, a nossa ignorância a este respeito é ainda muito grande. No entanto, podemos procurar, a título de *hipóteses* apenas, um certo número de *satisfações* que os indivíduos obtêm de tal participação. Distinguiremos *satisfações psicológicas* e *satisfações materiais*.

A primeira das *satisfações psicológicas* que a actividade política pode proporcionar é um sentimento de *integração*, de con-

formidade às normas sociais. Assim, por exemplo, a maior parte dos indivíduos que votam, fazem-no porque, nas sociedades onde vivem, os cidadãos devem votar: quem não vota é «mau cidadão». A revolta, a reacção contra um quadro social rígido, cujas normas são consideradas opressivas, pode, porém, ser uma outra manifestação deste mesmo comportamento: traduz, então, protesto contra a ordem social estabelecida e desejo de *integração* num grupo contestador ou numa outra ordem social.

A participação na vida política dá também satisfação a uma *curiosidade*, a uma vontade de a conhecer melhor. Para um certo número de indivíduos, representa, mais pròpriamente, uma *actividade de compensação*, através da qual reagem contra sentimentos profundos de inferioridade ou contra insucessos na vida pessoal ou profissional. Daí que seja particularmente elevada a proporção de indivíduos pessoal ou profissionalmente «falhados», entre os que se dedicam a actividades políticas. Por outro lado, o indivíduo, na medida em que é inseguro no apreço de si mesmo, procura o apreço, a estima, o *respeito dos outros*: eis outra satisfação que o exercício de actividades políticas lhe pode oferecer. A participação nestas actividades pode ainda responder a um desejo de *ascensão social*, sobretudo em países onde a mobilidade social é fraca, sendo portanto difícil subir na escala social através de outras hierarquias, as económicas, por exemplo: por meio da actividade desenvolvida no interior de grupos políticos, o indivíduo pode encontrar vias de promoção social, e até de acesso ao nível da elite dirigente, que não se lhe oferecem em nenhum outro campo de actividade. Finalmente, a actividade política pode dar satisfação à *vontade de poderio* que se encontra em muitos indivíduos e permitir-lhes, assim, extravasar a *agressividade* que neles existe.

Mas a actividade política proporciona também, aos indivíduos que a praticam, *satisfações materiais*. Em primeiro lugar, pode fornecer *meios de existência* e constituir mesmo um *meio de vida*, na medida em que se profissionaliza. De notar é que a actividade política tende a profissionalizar-se com a modernização das sociedades, como se verifica, por exemplo, no caso da Grã-Bretanha. Em segundo lugar, por intermédio da actividade política pode um certo número de indivíduos alcançar situações que lhes permitam obter vantagens *ilícitas* (corrupção, nepotismo). Por fim, a actividade política faculta ao indivíduo *meios para defender os interesses do grupo* a que pertence. Nesta defesa, uma satisfação psicológica (idealismo) pode conjugar-se com as satisfações materiais procuradas pelo indivíduo, enquanto membro do grupo cujos interesses defende.

No conjunto, diremos que, por definição, a actividade política resulta, ou de necessidades a satisfazer, ou de pressões exteriores (de outros indivíduos ou de grupos) que se exercem

sobre o indivíduo. Neste sentido, o comportamento político pode ser um comportamento *conformista*, revelando-se então a actividade política como uma actividade de integração num grupo social particular ou na sociedade global. Mas, para além desse comportamento conformista, pode haver um comportamento *activo* mediante o qual o indivíduo se esforça, quer por melhor compreender a vida política e a sua situação na sociedade, quer por fazer progredir os seus interesses, quer ainda por aumentar a sua influência, o seu poderio.

Os móveis da vida política, ao nível do grupo

Ao nível do grupo, podem igualmente distinguir-se diferentes móveis, que classificaremos em: materiais, ideológicos e políticos.

No que respeita aos *móveis materiais*, há que reconhecer, em primeiro lugar, que qualquer grupo organizado necessita de *meios de existência* e que estes meios frequentemente podem ser obtidos por acção política. Por outro lado, o grupo necessita igualmente de *justificar a sua existência* perante a «clientela» respectiva, através das vantagens que para ela conquista pela sua actividade política. E também lhe é necessário dispor de *meios de recompensa*, que lhe permitam atrair ou manter ligados a si indivíduos influentes. Finalmente, ao grupo organizado é indispensável poder recompensar materialmente os seus dirigentes, tanto mais que a modernização da vida política é acompanhada, como já dissemos, por uma profissionalização crescente da actividade política.

Aliás, a extensificação moderna das intervenções e actividades económicas do Estado pode ser directamente relacionada com estas exigências materiais da actividade política dos grupos. Com efeito, o Estado não pode conceder vantagens económicas a grupos sociais, a não ser que disponha dos indispensáveis recursos ou meios da intervenção. Assim, na medida em que certos grupos procuram conquistar, por via política, vantagens materiais que não conseguem obter de outro modo, lógico é que tentem impor ao Estado um alargamento do campo das suas intervenções e actividades económicas. A extensificação destas explica-se, pois, em grande parte, pela vontade de certos grupos economicamente fracos, de obterem vantagens económicas por via política. Tal como se explica pela pressão de grupos economicamente poderosos, opostos a intervenções estatais em benefício dos grupos mais fracos, a manutenção de uma fronteira rígida entre política e economia.

A actividade política responde também a *móveis ideológicos*. Desde logo, porque representa um meio privilegiado de im-

pôr uma ideologia, uma concepção da legitimidade política. Depois, porque é igualmente um meio privilegiado de propagar preferências ideológicas, sobretudo nos períodos de actividade política mais intensa (campanhas eleitorais, por exemplo). E finalmente, porque é ainda um meio privilegiado de *adaptação* da ideologia. Na verdade, é através da luta, da contestação, do confronto com outras ideologias, que as ideologias melhor se adaptam às realidades sociais em evolução. As ideologias que não enfrentam a oposição e o combate tendem a cristalizar, distanciando-se cada vez mais da realidade.

Decerto, as ideologias não são, frequentemente, senão *disfarces* de rivalidades entre indivíduos ou grupos. Mas nem assim o móbil ideológico é menos importante. Propondo *um ideal*, a ideologia justifica e suscita, por isso mesmo, sacrifícios muito mais espontâneos do que aqueles que se fazem por mero interesse material. Por outro lado, a luta ideológica é, quase sempre, uma *luta pela legitimidade*. Ora, já vimos a relevância fundamental da legitimidade na vida política.

O móbil principal da vida política é, porém, o móbil especificamente político: *a ocupação do poder do Estado*. Em face dele, os móveis materiais e ideológicos aparecem frequentemente como secundários. A recusa a aceitar o primado do móbil político condena, aliás, certos grupos a jamais ter acesso ao poder estatal. É este, nomeadamente, o caso de grupos que procuram, acima de tudo, manter a pureza de uma doutrina: a rigidez das suas posições impede-os de participar com eficácia na luta pela conquista do poder.

Dizer que o móbil político é primordial reduz-se a afirmar a prevalência — que lógicamente decorre da concepção de vida política donde partimos — das *relações de forças* entre grupos, sobre as outras relações. Ora, a ocupação do poder do Estado proporciona, aos grupos que dela desfrutam, a possibilidade de *alterar em seu proveito essas relações de forças*, uma vez que põe à sua disposição os recursos políticos ligados ao próprio exercício do poder estatal. Com efeito, um grupo que exerce o poder do Estado dispõe, não só do *monopólio da coacção legal*, mas também de *vários outros monopólios e vantagens*: por exemplo, mediante a propaganda, pode convencer grande parte da opinião pública dos riscos catastróficos que uma eventual mudança de governo implicaria; através da própria governação, pode responder aos interesses dos sectores da população cujo apoio procura manter ou conquistar; por intermédio dos serviços do Estado, pode obter uma informação incomparavelmente superior àquela a que têm acesso os grupos de oposição; etc. Assim, é lógico que um grupo que ocupa o poder procure nele perpetuar-se. Beneficia, para esse efeito, de uma verdadeira *prime au pouvoir*.

Por outro lado, é o Estado que *conduz as regras do jogo*

político. Estas regras, que definem o *regime político*, só parcialmente são expressas pelos textos constitucionais, e a possibilidade de as fixar, interpretar, alterar ou mesmo substituir, constitui um dos móveis fundamentais da vida política. Em certos países, como os Estados Unidos e a Grã-Bretanha, as regras do jogo político são aceites e praticadas por todos os grupos, o que permite aos regimes evoluir numa forma relativamente rápida, sem convulsões e com grande economia de recursos políticos. Noutros, pelo contrário, ou as regras do jogo são objecto de contestação entre os grupos, ou não há possibilidade de as fazer evoluir para se adaptarem a situações novas: assiste-se, então, ao fim de algum tempo, a convulsões, que podem conduzir a uma ulterior aceitação generalizada de novas regras. Tanto na interpretação das regras adoptadas, como na sua alteração ou substituição por regras novas, os grupos que ocupam o poder do Estado dispõem de uma posição privilegiada.

Interpretação de conjunto

No termo desta análise dos móveis da vida política, uma conclusão provisória pode ser proposta: *os indivíduos e os grupos adoptam a via da actividade política, sempre que — numa situação dada, apercebida segundo uma certa ideologia — consideram essa via como a mais adequada para obter determinadas satisfações que procuram.*

Quando dizemos «numa situação dada, apercebida segundo uma certa ideologia», queremos exprimir que uma mesma situação é apercebida de maneiras muito diferentes por grupos portadores de ideologias diferentes: o que é decisivo não são, portanto, as situações «objectivas», mas as situações tais como são diferentemente «apercebidas». E quando acrescentamos que os grupos adoptam a via da actividade política, sempre que a consideram «como a mais adequada para obter determinadas satisfações», estamos a afirmar que *não há distinção nítida entre grupos políticos e grupos não-políticos*. Sem dúvida, existem grupos especificamente organizados para a acção política, como os partidos políticos, por exemplo. Mas estes grupos não possuem o monopólio de tal acção, e nenhuma definição legal ou constitucional lho poderia conceder. Porque qualquer grupo social — associação, sindicato, igreja, etc. — adopta a via da acção política, sempre que esta se lhe afigura necessária.

Quando se diz que tais ou tais grupos «não devem fazer política», o que assim se exprime é *uma preferência política ou ideológica*, de acordo com a qual, numa situação determinada, só se considera legítima a actividade política de certos grupos; e tanto assim é que, modificando-se as situações, também se mo-

dificam as preferências, passando as mesmas pessoas a admitir, por exemplo, que um dado grupo (digamos, uma igreja) intervenha na vida política, quando antes afirmavam que o não deveria nunca fazer. Passando do plano das preferências *ao da análise*, o que objectivamente se pode constatar é que a actividade política não é um domínio reservado. Daí que as convulsões dos regimes políticos sejam frequentemente provocadas pela vontade de grupos detentores do poder estatal de impedir a participação na vida política a outros grupos sociais, que procuram a via da actividade política, mas aos quais se nega o direito de a adoptar.

4. Os grupos sociais e a sua dinâmica

A coesão e os objectivos dos grupos

O grupo é o quadro normal da vida política, a tal ponto que esta poderia ser definida como *a resultante de um certo número de interacções de grupos*. Por outro lado, sabe-se pelos estudos dos sociólogos e psicólogos que os grupos influenciam poderosamente os seus membros e, por conseguinte, o comportamento político dos indivíduos.

Ora, até este momento, falámos de grupos, mas não nos interessámos pelo que dentro deles se passa. Eis o tema de que vamos agora ocupar-nos.

A análise que iremos efectuar é válida sobretudo para os *grupos elementares* (ou primários), grupos de pequena dimensão, nos quais cada um dos membros conhece cada um dos outros. Certas conclusões obtidas a partir destes grupos podem, porém, ser transpostas para grupos mais amplos, e mesmo para a sociedade global, embora com riscos de erro, o que obriga, portanto, a tomar precauções. Assim sucede no caso do primeiro problema que abordaremos, o da *coesão* dos grupos.

Não há grupos totalmente coesos; mas há grupos mais coesos do que outros. A *coesão* de um grupo define-se, pois, em termos de grau ou, se quisermos, em termos de comparação. Diremos, assim, que um grupo é mais coeso do que outro, quando nele há menos subgrupos e quando os conflitos ou antagonismos entre os subgrupos são menos intensos. Por outro lado, a coesão pode ser imposta ao grupo por meio de coacção, ou resultar das satisfações obtidas do grupo pelos seus membros. É da coesão resultante de satisfações que nos iremos ocupar. Ora, do ponto de vista das satisfações proporcionadas pelo grupo aos seus membros, convém distinguir o grupo considerado como *um fim*, do grupo considerado como *um instrumento*.

A participação em grupos pode constituir, só por si, uma fonte de satisfações, e portanto *um fim*, na medida em que res-

ponde a determinadas necessidades dos indivíduos — designadamente necessidades de *sociabilidade*, de *actividade*, de *reconhecimento dos méritos próprios* por terceiros, e de *prestígio* (quando o facto de pertencer a certo grupo confere prestígio ao indivíduo). Mas essas satisfações acompanham-se de inconvenientes inevitáveis ou possíveis. Com efeito, o simples facto de pertencer a um grupo limita as possibilidades de pertencer a outros grupos (por incompatibilidade social ou por absorção de tempo), Simultaneamente, pode acarretar cerceamento, para o indivíduo, da esfera das suas relações sociais ou das suas actividades. Finalmente, pode verificar-se, no grupo, frustração das satisfações esperadas pelos indivíduos. As alterações da opinião política relacionam-se, aliás, frequentemente, com estas frustrações: por exemplo, um grupo político cujo prestígio social declina, é desertado pelos indivíduos que através dele procuravam sobretudo prestigiar-se.

Mas um grupo pode também ser considerado, pelos seus membros, como *um instrumento*, mediante o qual se propõem atingir certas finalidades. Simplesmente: as finalidades de um grupo raramente consistem na soma das finalidades dos indivíduos que o compõem. Por um lado, o grupo, pela sua própria existência, influencia os seus membros, tendendo a tornar mais compatíveis, mais próximas, as finalidades por eles prosseguidas. Por outro lado, em cada grupo (por exemplo, em cada partido político), há facções, organismos, subgrupos diversos, com diversas preocupações e finalidades. Além disso, os estudos empíricos revelam divergências entre as finalidades dos grupos, tais como os dirigentes as apresentam, e as finalidades que lhes atribuem os simples membros sem responsabilidades de direcção. Talvez que os objectivos *reais* de um grupo sejam uma resultante dos objectivos dos seus membros e das finalidades que estes lhe atribuem. Seja, porém, como for, um grupo só conserva a sua coesão, se uma certa *conciliação* se produz entre os fins visados pelos seus vários subgrupos e entre a direcção e a massa dos aderentes. Como pode chegar-se a tal conciliação? Somos, deste modo, postos ante o problema das escolhas no interior dos grupos.

As escolhas no interior dos grupos: o processo de decisão e o problema da aceitação das decisões

Sob o aspecto que aqui nos interessa, escolher, num grupo, é *resolver tensões* entre subgrupos ou entre indivíduos e o grupo, atingindo-se assim um equilíbrio dinâmico que permite adaptações.

A actividade de qualquer grupo implica a *solução colectiva* dos problemas que o grupo defronta. Pressupõe, portanto, *um*

processo de decisão. Podemos distinguir neste vários estádios, cada um com os seus problemas específicos.

O primeiro estádio é o da *formulação da questão*: quem a formula? e em que termos é formulada? Em muitos grupos, há problemas que não são abordados, pura e simplesmente porque não são formulados — por não haver quem os formule ou não ser legítimo formulá-los. Além disso, os termos em que uma questão é inicialmente formulada têm uma importância decisiva; dependem, porém, de quem a formula.

O segundo estádio é o da *troca de informação*. Os membros e subgrupos do grupo, interessados na questão, dispõem acerca dela de «informações» diferentes que têm de pôr em comum para se chegar a uma decisão. Esta permuta de informações pressupõe, todavia, a existência de uma *estrutura de comunicação*, que nomeadamente compreenda: 1) uma linguagem comum, 2) interpretações não rigorosamente incompatíveis da situação e do problema em causa, e 3) não-monopólio da informação.

À troca de informação sucede-se o estádio da *discussão*, que é o do confronto das informações, de modo a circunscrever os limites da escolha que o grupo deve efectuar. Para que, através da discussão, o grupo se encaminhe para a solução do problema, é, contudo, necessário que, mesmo inconscientemente, os antagonismos iniciais tendam a atenuar-se, as atitudes ou concepções opostas tendam a aproximar-se, os papéis desempenhados no grupo, e a princípio incompatíveis, progressivamente se compatibilizem. Numa palavra: a solução requer um reforço da coesão do grupo, obtido através da própria discussão.

À discussão deve seguir-se a *escolha*. Mas aqui há que distinguir vários *métodos de escolha* possíveis, os quais podem, aliás, apresentar-se formalizados em muito diferentes graus.

O *acordo geral*, método não formalizado, é o mais corrente. Após a discussão, vem um momento em que, muito simplesmente, se faz constatar que todos chegaram a acordo. A frequência com que se recorre a este método revela que, na maior parte dos casos, a preocupação dominante nos grupos é a de preservar a sua coesão.

Um segundo método, o *voto*, aparece quando a unanimidade não é conseguida. Pois que o acordo geral não se alcança, os membros do grupo têm de contar-se, o que põe três grandes problemas: o de *quem* propõe a votação, o de *quando* se efectua o escrutínio e o de *como* se vota. A identidade de quem propõe a votação é muito importante, porque condiciona a reacção dos que irão votar. O momento, ou estádio, da discussão em que o voto intervém é igualmente crucial, pois os resultados da votação serão distintos, consoante o momento em que esta se efectua. Mas o processo segundo o qual se vota não é menos fundamental, porquanto também condiciona basicamente os resultados que se

apuram nas votações; ora, tal processo encontra-se, em certos grupos ou para certos casos, previamente definido e não pode ser alterado; noutros, porém, não há regras pré-determinadas, e então as votações sobre o processo de votar tornam-se, por vezes, mais importantes que as votações sobre as questões de fundo.

A *delegação* é um outro método de escolha: voluntária ou involuntariamente, o grupo confia a outrém (indivíduo ou grupo) o encargo da decisão. Por exemplo, em qualquer comissão, criar uma subcomissão é um dos processos clássicos de decidir: geralmente, as escolhas feitas na subcomissão, e propostas à comissão que a nomeou, vêm a ser adoptadas por esta, que assim torneia a sua própria incapacidade para decidir, decidindo por delegação. Por vezes, também a acção de um dirigente que toma todas as decisões pode ser analisada em termos de delegação: assim sucedeu com o General DE GAULLE, que durante três anos decidiu da política argelina, por delegação implícita de praticamente todas as forças políticas francesas.

Finalmente, há o método de escolha que consiste na *ausência* ou *adiamento da decisão*. Trata-se, de facto, de um método de escolha, porquanto não escolher é ainda fazer uma escolha. Mas esta pode efectuar-se de muitos modos, desde a decisão de pura e simplesmente não tocar no assunto, até a nomeação de uma comissão destinada a «enterrar» o problema.

Feita, porém, a escolha, que probabilidades há de ser aceite? A propósito deste problema da *aceitação das escolhas* (ou, se preferirmos, da *execução das decisões*), que é fundamental na vida política, duas hipóteses merecem ser examinadas: a da participação e a da legitimidade.

Segundo certos sociólogos, é tanto mais provável que uma decisão seja aceite, quanto mais tenham participado nela aqueles a quem diz respeito (*hipótese da participação*). Esta hipótese resulta de se admitir que é mais provável que o indivíduo «interiorize» (isto é: se sinta responsável por) uma decisão em cujo processo de elaboração participou, do que uma decisão para a qual não concorreu. De facto, um certo número de experiências revelou que, pelo menos em certos casos, os grupos «democráticos» podem obter dos seus membros um assentimento que eleva a eficácia das decisões. Não devemos, no entanto, generalizar a partir desta hipótese, salvo para constatar que a participação tem uma vantagem dificilmente contestável: a de as decisões tomadas em comum serem melhor conhecidas e melhor interpretadas pelos executantes do que as decisões simplesmente impostas.

A segunda hipótese é a da *aceitação proporcional à legitimidade*. Reconduz-nos ao problema, já anteriormente abordado, da legitimidade do poder. Um poder reconhecido como legítimo pode mais facilmente fazer aceitar as suas decisões: economiza recursos para se fazer obedecer.

As tensões nos grupos: os «actores», os motivos e os modos de resolução das tensões

Quando as escolhas não são aceites, os conflitos não ficam resolvidos: dizemos então que no grupo subsistem *tensões*.

Ora, quem são os «actores» das tensões? Podemos defini-los como subgrupos ou indivíduos que no grupo ocupam posições e desempenham papéis *parcialmente incompatíveis*. Pense-se, por exemplo, nos assalariados e accionistas duma empresa, ou em um director técnico e um director de vendas: tanto entre aqueles como entre estes, é lógico que surjam conflitos, porque as suas posições e os seus papéis na empresa são relativamente contraditórios. No interior da maior parte dos sistemas políticos, a existência de posições e papéis sociais pelo menos em parte incompatíveis determina oposições inevitáveis entre indivíduos ou grupos. Certos princípios de funcionamento da sociedade política podem mesmo basear-se em tais incompatibilidades: assim, por exemplo, o clássico princípio da separação dos poderes o que pretende é criar entre diferentes instituições (governo, assembleias, ...) uma incompatibilidade parcial de posições e de funções, a fim de, através dessa incompatibilidade antecipadamente construída, se obter uma desejada limitação e controle do poder.

Um caso particular de tensões, que é especialmente importante, é o das que podem surgir na relação entre os dirigentes de um grupo e os membros da base, traduzindo-se então em divergências atinentes, quer às finalidades a prosseguir, quer à situação do grupo. Também essas tensões têm origem numa inevitável incompatibilidade parcial de posições e de interesses, entre os líderes e a massa. Nos casos extremos, aqueles serão acusados por esta de «traição».

Se dos «actores» das tensões passarmos à substância destas, isto é: aos *motivos das tensões*, poderemos distinguir quatro tipos que, aliás, nem se excluem uns aos outros, nem excluem outros tipos possíveis. O primeiro é o das tensões motivadas por divergências acerca da *composição* do grupo; de facto, qualquer modificação nesta, por alargamento ou restrição, implica alteração no jogo de forças dentro do grupo; pode conduzir, portanto, a mudanças de orientação; donde, a possibilidade daquelas divergências. O segundo é o das tensões motivadas por divisões respeitantes à *orientação* do grupo, isto é: à actividade que o grupo deve desenvolver, aos objectivos que deve propor-se; as tensões deste tipo, que são as mais frequentes, produzem-se sobretudo em face de *problemas novos*, que põem em causa as finalidades, a composição, os métodos e o equilíbrio interno do grupo. Há ainda (terceiro tipo) as tensões relacionadas com os *métodos* — por exemplo, acção legal ou acção clandestina, luta eleitoral ou luta

revolucionária, etc. — através dos quais deverão ser prosseguidos os objectivos do grupo. E há, finalmente, as tensões relacionadas com o poder dentro do grupo, ou seja: com o acesso ao poder, com a substituição de dirigentes.

Que se passa num grupo cujas tensões internas se não resolvem? A primeira consequência é a formação de subgrupos que não existiam antes ou o declínio da comunicação entre os subgrupos que existiam já. Esta consequência tem efeitos cumulativos, de modo que se assiste a uma progressiva «cristalização» dos subgrupos. As tensões tendem, pois, a agravar-se; as soluções tornam-se cada vez mais difíceis; as divergências vão-se acentuando. Mas, à medida que as tensões se desenvolvem e perpetuam, produzem-se *frustrações* que, por um lado, resultam do bloqueamento das satisfações desejadas por determinados subgrupos ou mesmo por todo o grupo, e por outro, dão origem a fenómenos de *agressividade*. Esta pode, porém, dirigir-se, quer contra elementos do mesmo grupo (indivíduos ou subgrupos), quer contra elementos exteriores (outros grupos, nomeadamente).

Finalmente, podemos distinguir três modos fundamentais de *resolução das tensões*. Em primeiro lugar, pode verificar-se uma *alteração na composição* do grupo, quer por cisma, quer por exclusão de um subgrupo, quer ao contrário por inclusão de novos membros; após a alteração, o grupo recobra a coesão ou o equilíbrio que lhe permite, de novo, fazer face aos problemas por motivo dos quais a divisão surgira. Em segundo lugar, pode verificar-se uma *alteração na repartição dos poderes ou das funções*, no interior do grupo, entre subgrupos ou entre indivíduos: a substituição da equipa dirigente, ou simples modificações dentro desta, são casos particulares de uma tal alteração. Finalmente, pode produzir-se — como dizíamos acima — *uma agressão*. Esta pode, porém, ser uma *agressão interna*, dirigida contra os «perturbadores» ou os «traidores», isto é: contra «bodes expiatórios», vencidos ou eliminados os quais o grupo reencontra a coesão perdida, ou uma *agressão externa*, dirigida contra um inimigo exterior, real ou imaginário, cuja existência permite canalizar para fora do grupo energias agressivas que punham em risco a sua já precária coesão.

5. A interacção entre os grupos e os indivíduos

Os «grupos de referência»

Antes de abordar os problemas da interacção entre os grupos e os indivíduos que os compõem, convém recordar a clássica distinção entre grupos reais e categorias.

Grupos reais são aqueles cuja existência é apercebida e re-

conhecida pelos seus membros (v. g., uma associação, um clube, um partido, etc.). Formados por indivíduos que, pelo menos em parte, se reúnem, apresentam-se com determinada estrutura. Quanto às *categorias*, é a partir de critérios fixados por um observador que elas se definem, como simples conjuntos estatísticos de indivíduos. Pode-se, por exemplo, dividir uma população em categorias, de acordo com a cor dos olhos. Trata-se apenas de saber se as categorias assim obtidas são ou não relevantes para a análise de problemas em estudo. Ora, se categorias definidas pela cor dos olhos raramente serão relevantes, já categorias definidas pela cor da pele frequentemente o são.

Esta distinção, apesar de útil, não é totalmente satisfatória. Por exemplo, as *classes sociais* podem ser apercebidas como reais pelos indivíduos, e todavia apresentarem-se desprovidas de estruturas próprias, de dirigentes, de organização.

Preferível é, por conseguinte, utilizar a noção de *grupo de referência*, da qual precisamente a classe social é um exemplo. Se os indivíduos consideram que as classes sociais existem, se sentem que lhes estão de algum modo ligados, pouco valem os argumentos de sociólogos ou economistas para negar realidade às classes, com base na subjectividade da sua definição; pois o que importa é, exactamente, a realidade psicológica do fenómeno, ou seja: o facto de os indivíduos «referirem» o seu comportamento à existência de classes em que se incluem a si mesmos ou em que pretendem ver-se incluídos.

A acção dos grupos sobre os seus membros

A acção dos grupos sobre os seus membros pode ser analisada de vários modos. Basicamente, convém distinguir o grupo como *quadro de referência*, do grupo como *quadro de acção*.

Como quadro de referência, o grupo influencia, em primeiro lugar, a própria *percepção* da realidade social, pelos membros do grupo. O facto de se pertencer a um dado grupo faz com que se apercebam certos fenómenos e não se apercebam outros: a percepção é «selectiva», mas a sua selectividade varia de grupo para grupo. É assim que um grande número de inquéritos comprova que as mesmas situações políticas são apercebidas de diferentes modos por indivíduos pertencentes a grupos políticos diferentes. Em segundo lugar, o grupo influencia a *interpretação* dos factos apercebidos: deste modo, ainda que sejam os mesmos os factos que os membros de distintos grupos apercebem, as suas interpretações desses factos podem diferir substancialmente. Em terceiro lugar, o grupo influencia a *memória* dos seus componentes: na sua natureza, como na sua interpretação, os factos de que se conserva memória e as referências his-

tóricas que pesam nos comportamentos presentes, variam muito de grupo para grupo. Finalmente, o grupo, influencia as *motivações* dos indivíduos, fornecendo-lhes razões de agir. Tudo isto constitui um conjunto de influências muito poderoso, que explica que os membros de um mesmo grupo tendam a assemelhar-se entre si. Ao mesmo tempo, concorre para que certos conflitos entre grupos possam perpetuar-se por puro e simples «mal-entendido», isto é: por divergências quanto ao modo de aperceber e interpretar situações.

Como quadro de acção, o grupo exerce sobre a actividade dos seus membros o que os psicólogos chamam um *efeito de facilitação*. Proporciona-lhes, com efeito, um certo número de «recursos». A eficácia da facilitação depende, porém, de vários factores, dos quais o primeiro é o *número* de membros, a dimensão do grupo. Quanto maior esta é, mais suscita nos indivíduos um sentimento de eficácia. Todavia, para além de certo limite, a dimensão tende a reduzir a intensidade da participação interna no grupo, invertendo portanto aquele efeito e tornando necessário um certo grau de descentralização. A *homogeneidade* do grupo é outro factor favorável, porquanto reforça a coesão. Também aqui, porém, a grande dimensão põe problemas, pois quanto mais numeroso é um grupo, menos provável é que possa manter-se homogéneo. A tensão entre homogeneidade e dimensão é, aliás, uma das constantes de qualquer grupo que procura participar activamente na vida política. Terceiro factor favorável, a *satisfação com os dirigentes* reforça a participação dos indivíduos no grupo e a influência do grupo sobre os seus membros; pode igualmente ser prejudicada pelo crescimento quantitativo do grupo, uma vez que a heterogeneidade, que este acarreta, dificulta a «identificação» dos membros do grupo com os seus chefes. Por último, é factor importante o *grau de afinidade entre a actividade política e as outras actividades do grupo* (quando se trate de grupos não especificamente constituídos para fins políticos). Por exemplo, é muito mais fácil a um sindicato do que a um clube desportivo influenciar os seus membros no terreno da acção política, porque a actividade sindical é muito mais afim da vida política do que o desporto.

A participação num grupo tem efeitos *cumulativos*. Quanto mais *intensamente* os indivíduos participam na vida do grupo, mais tendem a adoptar as atitudes e os comportamentos que mais diferenciam o grupo do resto da sociedade. Igual efeito tem a *duração* da participação individual. Assim, um grupo é composto, em seu núcleo central, por indivíduos que, estando fortemente identificados com ele, se revelam por isso mesmo muito diferentes, não só dos indivíduos exteriores do grupo, como também dos outros membros, menos *engagés*, do seu próprio grupo. O *militantismo*, fenómeno que põe sérios problemas aos partidos orga-

nizados em base militante, é uma das formas típicas dessa diferenciação que, embora resultante de uma participação intensa e prolongada na vida do grupo, pode levar a uma tal separação entre o núcleo dos *militantes* e os demais membros do grupo, que a coesão deste e eficácia da sua influência sobre a massa resultem enfraquecidas.

Efeitos da participação em múltiplos grupos: as pressões cruzadas

Até agora, raciocinámos como se cada indivíduo pertencesse a um só grupo ou nele desempenhasse um só papel. Abandonaremos doravante esta hipótese simplificadora, que não corresponde à realidade.

De facto, os indivíduos pertencem, necessariamente, a um grande número de categorias — de sexo, de idade, de profissão, de religião, de opinião política, etc. Participam também em vários grupos simultaneamente: associações de diversos fins, igrejas, partidos, etc.

Esta participação múltipla pode ter *um efeito de reforço* de umas participações por outras. Assim, o facto de um indivíduo participar, ao mesmo tempo, num partido político e num sindicato, numa associação de jovens e numa organização religiosa, pode reforçar, em cada um desses grupos, a sua posição e a sua influência. Noutros casos, porém, que são os mais interessantes, a participação múltipla faz surgir *incompatibilidades*, que sujeitam o indivíduo a *pressões cruzadas* (ou contraditórias): as «cross pressures» dos autores anglo-saxónicos.

De que natureza podem ser estas incompatibilidades? Podemos distinguir três tipos. O primeiro é o das incompatibilidades *ideológicas*, tomando aqui «ideologia» no seu mais amplo significado de fundamento político, social ou religioso de uma dada ordem social. Assim, por exemplo, uma grande parte da população polaca está hoje sujeita a pressões cruzadas, ideologicamente contraditórias, da Igreja e do Estado. O segundo tipo é o das incompatibilidades *entre uma ideologia e determinados interesses*. Exemplo: muitos operários franceses, cujos interesses são, de facto, melhor defendidos pelos sindicatos e pelo partido comunista, votam, no entanto, por DE GAULLE, devido à pressão sobre eles exercida pela ideologia de grandeza nacional incarnada pelo General. Finalmente, o terceiro tipo é o das incompatibilidades *entre interesses diferentes*. Por exemplo: um trabalhador poderá ver-se sujeito a pressões contraditórias, derivadas dos seus interesses como assalariado (alta dos salários) e dos seus interesses como consumidor (estabilidade dos preços).

Quais são os efeitos destas incompatibilidades e destas pres-

sões cruzadas? Um primeiro efeito pode ser a *apatia*, ou seja: a recusa a escolher, o refúgio na abstenção. Assim se explica, em grande parte, o abstencionismo eleitoral em certos países. Segunda possibilidade: a *negação psicológica* da incompatibilidade, o esquecimento de que a contradição existe. Por exemplo: um católico pode efectivamente esquecer (fenómeno de «censura psicológica» inconsciente) as exortações do Episcopado aos católicos para que não votem em determinados partidos. Certos inquéritos têm revelado que, por vezes, os indivíduos se esquecem mesmo do modo como votaram, isto é: de a quem deram o seu voto. Terceira e última possibilidade: a *escolha* pròpriamente dita, efectuada sem negação do conflito. Provavelmente, porém, a generalidade das escolhas assim feitas resulta, muito simplesmente, da pressão mais forte. É assunto, no entanto, ainda mal estudado.

A acção do indivíduo sobre o grupo: a liderança

A liderança não é o único modo de influência do indivíduo sobre o grupo. É, porém, o principal. De qualquer modo, só dele nos ocuparemos aqui.

Há uma forma tradicional de analisar a liderança, que consiste em procurar descobrir e enunciar «as qualidades do chefe». Parte-se, assim, da ideia de que o líder é o indivíduo que possui determinadas «qualidades pessoais». A análise moderna abandonou esta ideia, encarando a liderança, não em termos de qualidades pessoais, mas em termos de *situação*. Diremos, pois, que, *numa situação dada, perante certos problemas, um grupo social tem necessidade de uma liderança de determinado tipo*. Não existe, portanto, uma definição única das qualidades necessárias para liderar um grupo, mas uma lista de conjuntos de qualidades que se adequam, para efeitos de liderança, a outras tantas situações.

Façamos, porém, um breve enunciado preliminar das funções desempenhadas pelos líderes nos grupos. Podemos distinguir cinco: 1.^a) a função de *coordenador*: conjugação dos indivíduos e dos subgrupos numa acção comum; 2.^a) a função de *planificador*: previsão e organização das actividades do grupo, com vista ao futuro; introdução de inovações, perante situações novas; 3.^a) a função de *perito*: conhecimento dos problemas, invenção de soluções; 4.^a) a função de *representante* ou *embaixador*: representação do grupo para o exterior, defesa do grupo na sociedade, conquista de vantagens para o grupo; 5.^a) a função de *símbolo* e *modelo*: encarnação dos valores do grupo perante os seus próprios membros.

Algumas destas funções podem ser consideradas *instrumentais*. Outras, porém, são *afectivas* — o que implica determinados riscos. Assim, por exemplo, o símbolo transforma-se facilmente

em *responsável*: atribui-se-lhe tanto o que, aos olhos do grupo, vai bem, como o que vai mal. Esta responsabilização do líder — ou, se quisermos, esta *delegação* — tem raízes psicológicas profundas: o líder pode encarnar, no grupo, a figura do *pai*. Com efeito, os membros de um grupo podem, muito facilmente, em certas circunstâncias, regressar a um estágio infantil de comportamento. Assim, em matéria política, quando um grupo (ou mesmo uma sociedade) se sente incapaz de resolver um problema grave, acontece frequentemente que «se entrega», com plenos poderes explícitos, a um dos seus dirigentes, esperando que ele encontre uma solução qualquer. Não é, então, o fundo do problema o que interessa ao grupo (ou à sociedade), mas o simples facto de se ver desembaraçado da responsabilidade de o resolver, mediante transferência dessa responsabilidade para um «pai». Simplesmente, o responsável (ou «pai») facilmente se muda em «bode expiatório». O caso de Pierre MENDES-FRANCE é bem exemplificativo de uma mutação deste género: tendo resolvido o problema da Indochina, no uso da delegação de poderes que para esse efeito lhe fora concedida e em termos que não levantaram objecção, logo após foi encarado como responsável pelo «pecado» comum do abandono.

Regressemos, porém, ao problema das *qualidades do líder*. As experiências de BALES e dos seus colaboradores parecem provar que há três grupos de qualidades que são necessárias, consoante as situações, para o desempenho das funções de liderança. Primeiro grupo: o das qualidades de *competência*. Um grupo faz apelo, em determinadas situações, àqueles a quem atribui a experiência ou os conhecimentos necessários para o ajudar a resolver os problemas que defronta. Segundo grupo: o das qualidades de *popularidade*. Em certas situações, as personalidades mais dotadas em capacidades de atrair simpatias são as que, mais provavelmente, os grupos adoptarão como líderes. Terceiro e último grupo: o das qualidades de *habilidade social*. Há situações nos grupos em que o indivíduo mais capaz de manipular os outros, de tirar partido de oposições existentes e/ou de resolver conflitos, é aquele que, com maior probabilidade, o grupo reconhecerá como chefe.

Em suma: certas situações exigem um líder *competente*; outras, um líder *popular*; outras ainda, um líder *hábil*. Não há, por conseguinte, como já dissemos, uma definição única do líder e das suas qualidades. De resto, a confusão, num mesmo indivíduo, daqueles três grupos de qualidades, é rara: só em personalidades excepcionais se verifica. Na maior parte dos casos, é uma *coalizão de dirigentes* (e não um chefe único) que exerce as diversas funções e possui as diferentes qualidades da liderança. Nestes casos, a coesão do grupo, ou mesmo de uma sociedade, aparece estreitamente ligada à coesão da respectiva equipa lide-

rante. Daí que, por todo o tempo em que uma dada coalizão de líderes se mantém coesa, pouco provável é que perca o poder. Daí também que o maior risco de perda de poder seja, frequentemente, o que resulta de cisões internas na própria equipa dirigente.

6. Consenso e conflitos na sociedade política

Natureza dos antagonismos entre os grupos

Depois de ter analisado, em alguns aspectos mais relevantes, as relações entre os grupos e os indivíduos, as influências recíprocas que entre aqueles e estes se produzem, falta-nos examinar o modo como os grupos agem uns sobre os outros. De facto, partindo da hipótese de que *a vida política é a resultante de forças exercidas por grupos* (hipótese útil, que no entanto impõe um limite de validade à análise efectuada, uma vez que deixa de lado toda a problemática da psicologia política individual), importa analisar os antagonismos, os conflitos e o possível *consenso* entre esses grupos.

Admitiremos — ao menos porque é mais fácil conduzir a análise a partir desta suposição — que *o antagonismo é a regra geral na sociedade política*. O consenso será, então, um caso-limite: o grau zero do conflito.

Interroguemo-nos, antes de mais, sobre a própria natureza dos antagonismos. Os mais frequentes, e os melhor conhecidos historicamente, são os antagonismos *étnicos*. Manifestam-se entre grupos que mutuamente «se excluem» e surgem tanto à escala da sociedade política, como à escala da sociedade internacional. Tomam frequentemente o aspecto de antagonismos *religiosos*, uma vez que não é raro serem muito estreitos os laços entre religiões e grupos étnicamente distintos.

Não menos importantes, os antagonismos *socio-económicos* exprimem uma rivalidade quanto à repartição dos bens e serviços, ou quanto ao estatuto dos indivíduos dentro de um dado sistema social. Ligam-se, pois, por um lado, a uma aspiração a mais riquezas ou, pelo menos, a uma parte constante das riquezas (se porventura essa parte está em risco de diminuir), e por outro, a uma vontade de dignidade, estável ou crescente, num dado sistema hierarquizado. São desta natureza os antagonismos entre as classes sociais, ou entre grupos de pressão, por exemplo.

Uma das hipóteses mais interessantes, apresentadas nos últimos anos, acerca dos antagonismos socio-económicos, incide sobre *o seu carácter mutável*, nas sociedades já relativamente desenvolvidas. De acordo com essa hipótese, enunciada por Daniel BELL, nos períodos de crise ou de recessão, os antagonismos socio-econó-

micos tendem a pôr-se em termos de classes sociais: por decrescer a quantidade dos recursos económicos disponíveis, criam-se ou recriam-se vastas solidariedades de classe que simplificam o contexto da vida política e cujo antagonismo tem por móbil fundamental a *repartição dos recursos*; pelo contrário, nos períodos de expansão, quando os recursos disponíveis aumentam e nenhuma classe ou grupo importante se encontra em risco de ver reduzidos os seus recursos próprios, as solidariedades de classe fragmentam-se, desenvolvendo-se então a vida política, num quadro mais complexo, através de múltiplos conflitos de categorias, cujo móbil é o *prestígio*, o grau de dignidade do seu estatuto social: cada grupo receia ver diminuída a sua posição na hierarquia da sociedade, ou em absoluto (abaixamento na escala social), ou relativamente (ascensão de outros grupos a uma posição mais elevada). Efectivamente, um certo número de estudos, realizados em França e nos Estados Unidos, mostram que, por exemplo, o «poujadismo» e o movimento da extrema-direita norte-americana se explicam, provavelmente, pelo receio de certos grupos de perderem o seu prestígio social ou de o verem reduzido pela ascensão de grupos que, anteriormente, lhes eram muito inferiores.

Finalmente, há que referir os antagonismos estritamente *políticos* ou *ideológicos*, que não são redutíveis a nenhuma das categorias anteriores. Com efeito, num grande número de sociedades, há antagonismos políticos e ideológicos que existem independentemente das oposições étnicas, religiosas ou socio-económicas, e sobrepondo-se-lhes. Traduzem a vontade de certos grupos de impor as suas concepções da sociedade política, das relações que devem existir entre governantes e governados e dos fins para que a sociedade política deve tender.

Fundamentos da coesão da sociedade política

Quais podem ser os fundamentos da coesão numa sociedade política formada por grupos antagónicos? A análise obriga a distinguir, basicamente, os seguintes: a legitimidade, a compatibilidade dos interesses e a resignação (ou indiferença).

Quando há *legitimidade* — isto é: quando os governantes são reconhecidos como legítimos —, os poderes públicos beneficiam do assentimento espontâneo dos governados. A coacção exercida pela sociedade política não sofre, pois, contestação e pode, por isso, ser economizada.

Como se sabe, Max WEBER distinguiu três tipos, hoje clássicos, de legitimidade: o *tradicional*, o *funcional* (ou jurídico) e o *carismático*. A legitimidade do primeiro tipo repousa numa crença tradicional, de cunho religioso ou quase-religioso: caracteriza a autoridade dos próprios chefes religiosos, como caracterizava, ou ca-

racteriza ainda, a autoridade dos monarcas. A legitimidade do segundo tipo assenta na definição, em termos institucionais, jurídicos, de uma dada função: caracteriza, por exemplo, a autoridade de um governante eleito segundo as regras de uma Constituição, que é reconhecida, ela própria, como legítima. Finalmente, a legitimidade carismática é a confiança dada a uma pessoa a quem, numa dada situação, se atribuem excepcionais qualidades e dons para a resolução de certos problemas. Em suma: a primeira assenta no respeito da crença, a segunda no respeito das regras, a terceira na própria pessoa (ou antes: na personalidade que se lhe atribui).

Há, porém, um outro tipo de legitimidade, que Max WEBER não considerou: o da legitimidade *revolucionária*. De facto, em sociedades que atravessam um período de transformação profunda e se encontram politicamente não-estabilizadas, nem as crenças tradicionais, que se desagregam, nem as regras jurídicas, que são flutuantes, podem fundar eficazmente a legitimidade dos governantes. Estes procuram, então, baseá-la nos *objectivos* que visam, nas *finalidades* que propõem ao conjunto dos cidadãos, na *acção* que pretendem desenvolver. Assim, em certas sociedades, é a «revolução permanente» que legitima o poder dos governantes; noutras, menos tensas, a modernização ou a melhoria do nível de vida constitui uma fonte de legitimidade comparável à da legitimidade revolucionária.

Porém, a interiorização pelo conjunto dos governados do carácter legítimo dos governantes é talvez uma excepção. Os inquéritos não provam que a maioria dos cidadãos aceite os governantes como totalmente legítimos. Com efeito, num apreciável número de sociedades, mesmo relativamente estabilizadas sob o ponto de vista político, encontra-se, em grande parte dos indivíduos, uma hostilidade aos poderes públicos, tais como estão constituídos. Mas, sendo assim, como se mantém a coesão?

A coesão pode resultar da *compatibilidade dos interesses* dos diferentes grupos *em manter um dado sistema*. Neste caso, a sociedade política, contendo embora um grande número de antagonismos, não deixa, no entanto, de constituir um sistema cujas vantagens são reconhecidas por vários sub-sistemas, isto é: por diferentes grupos. Antagónicos, os interesses destes grupos são, apesar disso, compatíveis ao nível do sistema que os engloba. Encontramos, assim, o que podemos designar de *dialéctica dos associados-rivais*, dialéctica que se depara igualmente, por exemplo, no interior duma empresa. A coesão resultante de uma tal compatibilidade de interesses em relação ao sistema só pode manter-se até ao momento em que os antagonismos dos grupos não atinjam uma acuidade tal, que o próprio sistema seja posto em causa.

Terceiro fundamento possível da coesão: a *resignação*, ou mesmo a *indiferença*, perante o sistema. Num certo número de sociedades — e podemos tomar o exemplo da Polónia, onde foram

efectuados ultimamente inquéritos sobre esta matéria —, verifica-se que o regime político só é legítimo para uma pequena minoria. Igualmente se constata aí que os interesses expressos por grupos importantes não são compatíveis: se lhes fosse possível, certos grupos poriam, portanto, em jogo a própria existência do regime. Mas, ao mesmo tempo, verifica-se que esses grupos estão conscientes da impossibilidade em que se encontram de pôr em causa os fundamentos do sistema, resignando-se pois a aceitá-lo, por vezes na esperança de o ver mudar no futuro. Nestas condições, a «despoliticização» é muito ampla: os inquéritos mostram que a vida política não interessa aos polacos, que as decisões dos governantes são consideradas como «exteriores» à vida dos indivíduos e que estes concentram o seu interesse na vida pessoal, familiar e profissional. Apesar da hostilidade ao poder constituído, predomina, por conseguinte, a resignação. Na União Soviética, não haverá talvez hostilidade; mas são os próprios responsáveis políticos a assinalar a grande extensão da indiferença. Em certo sentido, parece ser possível dizer quase outro tanto da Grã-Bretanha ou dos Estados Unidos. Com efeito, um certo número de inquéritos efectuados nestes países revela que, ao contrário do que se supunha, a vida política não repousa aí — ou, pelo menos, não repousa aí totalmente — sobre um consenso largamente difundido na população. Designadamente, a adesão aos valores democráticos, muito intensa num escol, é de certo modo exterior, indiferente, às preocupações de amplas camadas da população: joga-se, decerto o jogo político conformemente às regras democráticas; mas porque são, muito simplesmente, as regras estabelecidas, não porque se lhes atribua uma grande importância.

Em resumo: parece provável que, na maior parte das sociedades políticas, a coesão repouse sobre uma combinação, aliás variável, dos três elementos apontados. Haverá grupos que consideram o poder do Estado como legítimo; haverá grupos cujos interesses convergem na manutenção de um dado sistema; haverá, enfim, uma ampla resignação e uma vasta margem de indiferença. O peso de cada um destes elementos combinados caracteriza regimes políticos diferentes.

A passagem do conflito ao consenso entre grupos

A hipótese de um consenso perfeito, de uma ausência total de conflitos, não tem interesse para a análise política. Nenhuma sociedade conhecida se nos apresenta sem conflitos. Sem dúvida, há sociedades cujos dirigentes negam a existência de conflitos; mas uma tal afirmação, necessariamente suspeita, deve levar-nos a perguntar quem é que, nessas sociedades, tem interesse em negar

a existência de conflitos. Todavia, em certos casos, pode verificar-se *passagem do conflito ao consenso*.

Em primeiro lugar, pode ocorrer a *desaparição*, total ou parcial, das causas do conflito, e portanto do próprio conflito. Como pode, por exemplo, evoluir um conflito étnico? Pode desaparecer por *eliminação* física (caso dos judeus na Europa nazificada) ou territorial (caso dos árabes na Península Ibérica) de um dos grupos em presença. Pode igualmente desaparecer por *fractura* do sistema e subsequente separação política dos dois grupos (caso dos irlandeses e ingleses, que formaram Estados distintos). Ou pode simplesmente *atenuar-se*, por diminuir a importância do conflito (caso das guerras de religião, nos países europeus). Mas a desapareição total de um conflito é um fenómeno relativamente raro, que normalmente se verifica mediante fraccionamento do corpo político em sociedades separadas. É assim que, presentemente, na Bélgica e no Canadá, se assiste à intensificação de conflitos étnicos, que estavam, há muito, simplesmente atenuados. E não é impossível que tais conflitos conduzam, finalmente, ao fraccionamento desses países.

Em segundo lugar, pode verificar-se a *superação* do conflito. Este não desaparece, mas é considerado secundário, porque os grupos em conflito atribuem maior importância à solidariedade no interior do sistema que os contém. É o que sucede, nomeadamente, quando a sociedade global se encontra sujeita a uma ameaça exterior. Daí que as «ameaças externas», reais ou imaginárias, sejam frequentemente utilizadas por grupos detentores do poder do Estado, a fim de reforçar a coesão interna de sistemas enfraquecidos.

Finalmente, pode também ocorrer uma *decapitação das élites* de certos grupos. Tal «decapitação» toma, por vezes, a forma de eliminação física. Mais frequente, porém, é o caso em que a elite dirigente da sociedade absorve (ou integra, como quisermos dizer) os dirigentes de outros grupos, com os quais se encontrava em relação antagónica. A absorção, assim efectuada, pode constituir uma operação de puro maquiavelismo (corrupção); mas pode também corresponder a uma necessidade de governo (caso, por exemplo, dos dirigentes sindicais chamados a participar na elaboração da política económica).

Esta última forma de passagem do conflito ao consenso é facilitada pela circunstância de, na maior parte das sociedades, não ser possível evitar que os dirigentes, mesmo de grupos antagónicos, constituam, em conjunto, um grupo com certos interesses comuns, opostos aos de todos os que não são dirigentes.

7. Conclusão: o problema das élites políticas

Ocupámo-nos, até agora, dos grupos, da sua dinâmica in-

terna, da sua interacção com os indivíduos, da própria interacção dos grupos uns com os outros. Sempre colocámos, porém, todos os grupos no mesmo plano, não levando em conta, por conseguinte, as desigualdades de poder que, em todas as sociedades, entre eles existem.

Interessa, pois, a concluir, destacar ao menos o *fenómeno oligárquico*, comum a todas as sociedades políticas, com a única excepção de certas comunidades ditas «primitivas». Consiste ele em que — mais ou menos homogéneas, mais ou menos conscientes do seu interesse comum — existem *élites políticas*, caracterizadas pelo facto de serem elas que tomam as decisões fundamentais, respeitantes quer ao funcionamento corrente da sociedade, quer ao modo como são postos e eventualmente resolvidos os grandes problemas com que a sociedade se defronta.

Ora, em que medida podem essas minorias assegurar o consenso? Focaremos, deste problema, apenas a sua relação com a *legitimidade* e a *adaptabilidade* das élites.

A legitimidade das élites

Na maior parte das sociedades, as élites políticas procuram fundar-se num princípio de legitimidade. Contudo, os tipos de legitimidade que se esforçam por difundir e utilizar variam com o estado da sociedade política. Sob este aspecto, convém distinguir, como casos extremos, as sociedades politicamente estabilizadas e as sociedades politicamente não-estabilizadas (entre as quais há, naturalmente, múltiplos graus possíveis de estabilidade ou instabilidade.)

Nas sociedades politicamente estabilizadas, as regras do jogo político são estáveis: gozam de aceitação geral, em parte resultante de uma adesão activa, em parte efeito de resignação ou indiferença. A legitimidade dos dirigentes funda-se, pois, no respeito de regras que são consideradas, elas próprias, legítimas: é uma legitimidade formal, apoiada em categorias jurídicas, que são aceites, activa ou passivamente, pela maioria dos cidadãos.

Pelo contrário, nas sociedades politicamente não-estabilizadas, faltam regras estáveis, comumente aceites, cuja invocação e respeito possam constituir sólido fundamento da legitimidade dos dirigentes. Estes buscam-na, então, muito mais na *finalidade* que propõem ao conjunto dos cidadãos (por exemplo: a finalidade do desenvolvimento económico ou da modernização da sociedade), do que nos processos através dos quais chegam ao poder e nele se mantêm. Conforme já antes dissemos, quando essa finalidade é revolucionária, é a ideia de «revolução permanente» que serve para legitimar a elite dirigente.

Nesta segunda hipótese, não se pretende beneficiar constan-

temente do assentimento da maioria dos cidadãos. Por vezes, confessa-se mesmo que se pretende impor a essa maioria uma linha de acção, cuja necessidade ela não sente, mas que é necessário levá-la a consciencializar. O que, deste modo, legitima os dirigentes é a sua «consciência superior» dos problemas que a sociedade defronta e da linha de acção que lhe convém, bem como a sua capacidade para persuadir a maioria, a longo prazo, da «razão» que lhes assiste. Nem por isso os dirigentes se privam de afirmar, com frequência, que exprimem a vontade da maioria, mas uma vontade que ela não é capaz de exprimir por si mesma e da qual eles são os verdadeiros depositários e intérpretes.

A manutenção de uma legitimidade deste segundo tipo não pode, porém, prolongar-se indefinidamente. De facto, as sociedades não-estabilizadas tendem a estabilizar-se, quer porque se torna difícil impor às massas a tensão permanente que uma revolução pressupõe, quer porque a legitimidade fundada simplesmente sobre a finalidade que os dirigentes invocam é perigosa para as próprias élites no poder, uma vez que abre a élites rivais a possibilidade de, por sua vez, contra elas a invocar. É por isso normal que as élites no poder procurem, a partir de certo momento, efectuar a transição para uma legitimidade jurídica. Por exemplo, a passagem difícil de uma legitimidade revolucionária a uma legitimidade jurídica é porventura o que, do ponto de vista político, melhor caracteriza, presentemente, a sociedade soviética.

Compreende-se que a transição seja difícil, pois não é fácil proclamar que uma sociedade, até então definida como revolucionária, deixou de o ser; que os objectivos da revolução (ou, mais simplesmente, do desenvolvimento, da modernização) foram atingidos; que há que passar a uma nova fase. E também não é fácil a dirigentes, que fizeram toda a sua carreira num dado sistema político, adaptarem-se a um novo tipo de relações políticas, a um sistema diferente. Decerto, conhecem-se exemplos de estabilização de regimes revolucionários; mas raramente a mudança se efectuou sem uma nova revolução, destinada a instituir um novo tipo de legitimidade.

A adaptabilidade das élites

A medida em que é possível às élites políticas assegurar o consenso na sociedade global depende também da sua *adaptabilidade* a situações e problemas novos. Ora, esta adaptabilidade desdobra-se em duas componentes: *capacidade para governar* e *capacidade para se renovar*. Ocupemo-nos de ambas, em conclusão.

A capacidade para governar de uma élite detentora do poder

estatal depende, por um lado, da sua *competência técnica* e, por outro, da sua *competência política*.

A *competência técnica* relaciona-se estreitamente com a formação dos dirigentes e com a base do seu recrutamento. Nos nossos dias, é cada vez mais difícil a indivíduos sem formação técnica possuir a competência necessária, quer para tomar certas grandes decisões políticas, quer, mais simplesmente, para entender graves problemas cujos dados são essencialmente técnicos. Torna-se, pois, rapidamente inaceitável a imagem do político que se limita a escolher, com critério meramente político, entre várias soluções possíveis, cujas exactas implicações lhe não é possível apreender em termos técnicos. A qualidade e a eficácia das decisões políticas dependem, assim, crescentemente, da preparação técnica daqueles que as devem tomar.

Todavia, ao dirigente político não basta a competência técnica: é-lhe igualmente indispensável a *competência propriamente política*. Nesta, dois aspectos devem ser destrinchados. O primeiro é a *capacidade para enfrentar os problemas* — mormente os problemas *novos*. Sob este aspecto, os dirigentes correm sobretudo o risco da «cegueira política», quer por falta de informação e de conhecimento objectivo das situações, quer por falta de interesse e adesão à evolução em curso na sociedade. A «cegueira política» tolhe a iniciativa no enfrentamento dos problemas e leva a negá-los. Ora, a iniciativa é, ela própria, um elemento do poder. O segundo aspecto da competência política é o *talento político*, ou seja: a capacidade para elaborar uma estratégia e uma tática e para manejar os indivíduos e os grupos. Os políticos devem, com efeito, ser capazes de exercer influência pela sua visão clara das situações, pelo seu talento de simplificação, pela sua aptidão para manejar os outros. Simplesmente, nas sociedades onde as elites no poder não são contestadas, onde portanto não há enfrentamento de contra-elites com as equipas detentoras do poder estatal, a experiência revela que são frequentemente indivíduos a quem falta o talento político que acabam por exercer o poder do Estado.

Mas a adaptabilidade das elites dirigentes exige delas, não só capacidade para governar, mas também *capacidade para se renovarem*. Aliás, esta ideia de renovação das elites não é nova. Há muito já que Vilfredo PARETO insistiu na necessidade de uma «circulação» das elites, faltando a qual estas se achariam condenadas. Seja como for, o que parece poder afirmar-se é que a capacidade das elites políticas para governar aumenta com a diversidade das origens e das formações dos indivíduos que as compõem, e que tal diversidade exige renovação.

Como podem, então, as elites políticas renovar-se, criar dentro de si a diversidade que as reforça e assegurar-se, desse modo, de que não existem fóra delas elites rivais, suficientemente

importantes para pôr em risco o seu poder? Podem fazê-lo, ou por *integração*, ou por *associação*.

Com efeito, um primeiro processo de a elite política se renovar é a *integração* nela dos líderes de grupos sociais novos. Absorvendo outras elites, entretanto formadas na sociedade, a elite política alarga-se, reflectindo assim, na sua própria composição, as transformações nas relações de forças à escala da sociedade que dirigem, ou a vontade nova de certos grupos de participar activamente na direcção do Estado. Esta forma de renovação da elite dirigente apresenta, porém, dificuldades. Por um lado, há uma dificuldade de *identificação* dos novos grupos, cujos líderes convém à elite dirigente integrar. Importa, efectivamente, reconhecer esses grupos, atribuir-lhes a sua exacta importância, não errar no juízo que se faz acerca do seu presente e do seu futuro. As qualidades de competência técnica e política, já referidas, são de novo aqui indispensáveis à elite no poder. Mas também os inquéritos sociológicos, as sondagens, os estudos de opinião, podem servir-lhe para melhor estabelecer e conduzir a sua estratégia de integração de outras elites. Por outro lado, há ainda — supondo já identificados os novos grupos — uma outra dificuldade básica: a que resulta de ser necessário que a elite no poder *ceda uma parte dos recursos políticos*, de que dispõe, aos novos elementos que integra. Ora, a elite dirigente, tal como está constituída, pode não ser capaz de efectuar uma tal cedência. Frequentemente, verificam-se mesmo, dentro dela, dissídios entre determinadas facções, que entendem ser necessário adoptar uma nova orientação e associar às responsabilidades da direcção do Estado novos grupos, entretanto surgidos na sociedade, e outros dirigentes que pensam que o seu poder está sólidamente estabelecido e que aqueles que pretendem mudar de orientação são porventura revolucionários disfarçados.

Mas as elites políticas podem também renovar-se mediante simples *associação* ao seu poder, dos dirigentes de outras hierarquias sociais. Por exemplo, nas sociedades onde o poder económico é exercido por empresários privados, é útil às elites dirigentes associar ao exercício do poder os dirigentes sindicais, mesmo quando estes constituem uma contra-elite; e para esse efeito se têm criado, em muitos países, organismos e instituições mistas. Esta associação às elites dirigentes dos líderes de outras hierarquias tem, para aquelas, duas vantagens fundamentais. Por um lado, proporciona-lhes uma melhor *informação*. Com efeito, as vias hierárquicas, através das quais a informação normalmente chega à elite dirigente, apresentam graves deficiências de comunicação na linha ascendente. Em cada um dos sucessivos escalões, a informação é filtrada, deformada ou mesmo retida, entre outras razões porque os dirigentes dos vários níveis tendem frequentemente a comunicar «para cima» uma visão optimista das

situações e a ocultar as consequências dos seus erros e das suas incapacidades. A existência de um canal paralelo de informação, constituído por outras hierarquias sociais cujos líderes foram associados às elites políticas, reveste-se, pois, para estas últimas, de uma grande importância, se porventura são capazes de compreender a necessidade de dispor de uma informação mais completa e mais diversificada. Por outro lado, a associação traz consigo as vantagens da *participação*, às quais já antes nos referimos, quando enunciámos a hipótese segundo a qual as decisões são tanto melhor executadas, quanto mais os executantes estão conscientes de haverem participado na sua elaboração. As elites políticas mais hábeis são, por isso, aquelas que se revelam capazes de proporcionar ao conjunto dos cidadãos — ou, pelo menos, às elites sociais que não tomam parte directamente nas decisões do Estado — a impressão ou a realidade, de uma certa participação nessas decisões.

8. Leituras recomendadas

- R. DAHL, *Modern political analysis*, Englewood Cliffs, N. J., Prentice-Hall, 1963.
- F. BOURRICAUD, *Esquisse d'une théorie de l'autorité*, Paris, Plon, 1961.
- B. de JOUVENEL, *Essai de politique pure*, Paris, Calmann-Lévy, 1963.
- M. DUVERGER, *Introduction à la politique*, Paris, Gallimard, 1964.
- R. ARON, toda a obra, designadamente *Démocratie et totalitarisme*, Paris, Gallimard, 1965.
- Revue Française de Science Politique*, n.ºs especiais sobre o problema das elites políticas, Abr. e Ag. 1964, Fev. 1965.

(Resumo elaborado no Gabinete e revisto pelo Autor.)