



Sylvio de Sousa Gadelha Costa

RESUMO - Governamentalidade Neoliberal, Teoria do Capital Humano e Empreendedorismo. Trabalhando no horizonte do estabelecimento de virtuais conexões entre governamentalidade neoliberal e educação, o presente artigo busca problematizar a propagação, os desdobramentos e os efeitos da teoria do capital Humano (Escola de Chicago) no campo educacional, através do que chamamos de *cultura do empreendedorismo*. Por outro lado, procura salientar como essa *cultura do empreendedorismo* está diretamente relacionada a uma redução e a um empobrecimento de nossas relações de sociabilidade e dos processos de ensino e aprendizagem.

Palavras-chave: **Foucault. Governamentalidade neoliberal. Capital humano. Empreendedorismo. Educação.**

ABSTRACT - Neoliberal Governmentality, Theory of Human Capital and Entrepreneurship. Inspired by Michel Foucault's thoughts and working in the perspective of the establishment of virtual connections between neoliberal *governmentality* and education, this article seeks to question the propagation, the enfoldments, and the effects of the theory of the Human Capital (Chicago School) in the educational field, through what is called "culture of entrepreneurship". On the other hand, it intends to emphasize how this "culture of entrepreneurship" is directly related to a reduction and an impoverishment of our relations of sociability as well as the processes of teaching and learning.

Keywords: **Foucault. Neoliberal governmentality. Human capital. Entrepreneurship. Education.**

No prefácio ao livro *Capital humano: investimentos em educação e pesquisa*, publicado em 1969, Theodore Schultz, famoso economista da Escola de Chicago e agraciado com o Nobel de economia em 1979, afirmava: “Uma classe particular de capital humano, consistente do ‘capital configurado na criança’, pode ser a chave de uma teoria econômica da população” (Schultz, 1973, p. 9) Tomemos três elementos dessa afirmação: em primeiro lugar, a ideia de *capital humano*; em segundo, a de sua configuração na criança; em terceiro, por fim, a ideia de que essa configuração pode constituir a chave de uma teoria econômica da população. Esses três elementos nos remetem a algumas questões caras a Michel Foucault, questões essas relacionadas à biopolítica, à governamentalidade neoliberal, bem como às relações entre ambas. Eles nos parecem importantes, além disso, porque fornecem pistas para pensarmos as condições de possibilidade da educação em nosso presente e algumas das virtuais funções estratégicas que a mesma pode vir a exercer em nossa contemporaneidade. E isso, por exemplo, conforme a maneira como a educação é agenciada a biopolíticas e a uma determinada forma de governamentalidade neoliberal, a saber: aquela que se instituiu nos Estados Unidos da América, desde o início da década de 1960, particularmente sob influência das análises econômicas empreendidas pela Escola de Chicago, e que teve na teoria do Capital Humano uma de suas expressões mais pungentes. Tentarei mostrar, seguindo esse fio, e abordando essa teoria, como determinados valores econômicos, à medida que migraram da economia para outros domínios da vida social, disseminando-se socialmente, ganharam um forte poder normativo, instituindo processos e políticas de subjetivação que vêm transformando sujeitos de direitos em *indivíduos-microempresas* - empreendedores. Em segundo lugar, defenderei a ideia de que tal processo pode ser exemplarmente visto na construção e na insidiosa propagação do que designo, muito provisoriamente, por *cultura do empreendedorismo*. Após explicar o que vem a ser isso, direciono minha atenção para alguns dos efeitos dessa cultura do empreendedorismo no campo educacional.

Sobre a governamentalidade neoliberal norte-americana

As últimas formulações mais ou menos sistemáticas de Foucault acerca da biopolítica são desenvolvidas, respectivamente, em *Segurança, território, população* e em *Nascimento da biopolítica*, dois cursos proferidos no *Collège de France*, entre 1977 e 1979. Em linhas gerais, no primeiro desses cursos (1977-1978), Foucault inclina-se a ampliar a compreensão da biopolítica, reinscrevendo-a numa questão mais ampla, a da arte de governar; mais exatamente, reinscrevendo-a no que ele designou de *governamentalidade*. No segundo curso (1978-1979), por sua vez, dando prosseguimento ao exame da questão da governamentalidade, Foucault a aborda à luz de dois temas: de um lado, o tema

do liberalismo, tomado não como ideologia, ou como representação social, senão como crítica estratégica de um tipo de arte de governar assentada numa Razão de Estado; de outro, o tema do neoliberalismo, sobretudo em suas versões alemã e norte-americana. Em termos gerais, por governamentalidade, Foucault entende o seguinte:

[...] o conjunto constituído pelas instituições, procedimentos, análises e reflexões, os cálculos e as táticas que permitem exercer essa forma bastante específica, embora muito complexa de poder que tem por alvo principal a população, por principal forma de saber a economia política e por instrumento técnico essencial os dispositivos de segurança. Em segundo lugar, por ‘governamentalidade’ entendo a tendência, a linha de força que, em todo o Ocidente, não parou de conduzir, e desde há muito, para a preeminência desse tipo de poder que podemos chamar de ‘governo’ sobre todos os outros – soberania, disciplina – e que trouxe, por um lado, [e, por outro lado], o desenvolvimento de toda uma série de saberes. Enfim, por ‘governamentalidade’, creio que se deveria entender o processo, ou antes, o resultado do processo pelo qual o Estado de justiça da Idade Média, que nos séculos XV e XVI se tornou o Estado administrativo, viu-se pouco a pouco ‘governamentalizado’. (Foucault, 2008a, p. 143-144).

À semelhança do neoliberalismo alemão (*ordoliberalismo*), o neoliberalismo norte-americano desenvolveu-se num contexto de confronto a três fatores: ao New Deal (e, portanto à política keynesiana), ao que Foucault chama de “pactos sociais de guerra” e ao crescimento da administração federal por intermédio de programas econômicos e sociais. Todavia, à diferença do modelo neoliberal alemão, que, preocupado em expurgar o Estado nazista, necessitava, a um só tempo, construir e legitimar (um novo) Estado - dessa vez através da liberdade econômica -, o neoliberalismo norte-americano não visava a nenhum desses dois propósitos. E isso porque, desde sua constituição como nação independente, os EUA fizeram uso de princípios liberais, de reivindicações essencialmente econômicas, para fundar e legitimar seu próprio Estado. Por outro lado, desde o século XIX, o debate político que singulariza a tradição estadunidense, em vez de centrar-se, como na Europa, em torno de questões concernentes à independência e à unidade das nações, ou ao Estado de direito, sempre teve em seu âmago o liberalismo. Por fim, uma última diferença entre o tipo de neoliberalismo que se desenvolveu nos EUA e aquele que se constituiu na Alemanha (e na Europa), deve-se ao fato de que, enquanto no primeiro o liberalismo perfaz *toda uma maneira de ser e de pensar*, uma espécie de *reivindicação global*, partilhada tanto à direita quanto à esquerda, no segundo, por sua vez, ele aparece mais como uma espécie de opção, como uma alternativa “formada e formulada pelos governantes ou no meio governamental” (Foucault, 2008b, p. 301). Em suma, no primeiro caso, tem-se o liberalismo como uma “relação” entre governantes e governados, ao passo que no segundo tem-se uma (opção, alternativa) técnica dos governantes em relação aos governados.

As problematizações de Foucault sobre essa forma de neoliberalismo privilegiavam dois mistos de *métodos de análise* e *tipos de programação*, a saber: a teoria do Capital Humano e o programa de análise da criminalidade e da delinquência. Para o que interessa a esse artigo, concentrar-me-ei apenas no primeiro desses mistos.

No início dos anos 1960, o neoliberalismo norte-americano toma por base a economia de mercado, bem como certas análises econômicas empreendidas tendo em vista a compreensão de seu funcionamento e de sua dinâmica, com o intuito de explicar relações e/ou fenômenos sociais não considerados, pelo menos em princípio, como genuinamente econômicos (ou seja, como costumeiramente relacionados às relações de mercado). Nesse sentido, temos duas novidades importantes nesse novo tipo de economia política: em primeiro lugar, observa-se um deslocamento mediante o qual o objeto de análise (e de governo) já não se restringe apenas ao Estado e aos processos econômicos, passando a ser propriamente a sociedade, quer dizer, as relações sociais, as sociabilidades, os comportamentos dos indivíduos etc.; em segundo, além de o mercado funcionar como chave de decifração (*princípio de inteligibilidade*) do que sucede à sociedade e ao comportamento dos indivíduos, ele mesmo generaliza-se em meio a ambos, constituindo-se como (se fosse a) substância ontológica do ‘ser’ social, a forma (e a lógica) mesma desde a qual, com a qual e na qual deveriam funcionar, desenvolver-se e transformar-se as relações e os fenômenos sociais, assim como os comportamentos de cada grupo e de cada indivíduo.

A Escola de Chicago e a teoria do Capital Humano

Esse duplo movimento pode ser exemplarmente demonstrado pelas diferenças existentes entre as análises típicas do liberalismo clássico e aquelas promovidas pela chamada Escola de Chicago. Originalmente, o termo *Escola de Chicago* surgiu na década de 1950, aludindo às idéias de alguns professores que, sob influência do paradigma econômico neoclássico e sob a liderança de Theodore Schultz, atuavam junto ao Departamento de Economia da Universidade de Chicago, mas também junto à Escola Superior de Administração e à Faculdade de Direito dessa mesma universidade. Por outro lado, o termo remete também a um grupo de economistas que, a partir do início dos anos 1960, influenciados por Milton Friedman (Nobel de 1976), George Stigler (Nobel de 1982) e seus discípulos, além de servir de arauto à defesa do livre mercado, refutava e rejeitava os princípios da doutrina keynesiana¹. Um dos principais desenvolvimentos teóricos da Escola de Chicago, particularmente pela influência dos trabalhos de Schultz e de Stigler, consiste na teoria do Capital Humano. Vejamos, então, o que é capital humano para essa teoria, como, e em que termos, ela propõe sua gestão, e em que sentido ele é crucial à instituição de um

novo espírito do capitalismo. Para o sociólogo Oswaldo Lopez-Ruiz, autor de um instigante e precioso livro, *Os executivos das transnacionais e o espírito do capitalismo: capital humano e empreendedorismo como valores sociais* (2007), a noção de capital humano refere-se a um conjunto de habilidades, capacidades e destrezas que:

[...] em função do avanço do capitalismo, deve se tornar valor de troca. Para isso acontecer; esses atributos humanos precisam, de certa maneira, ser abstraídos das pessoas concretas que os detêm, das pessoas concretas nas quais existem, e se articular (alinhar) em função de um fim externo a elas. Argumentaremos, portanto, que o “humano”, um conjunto de capacidades, destrezas e aptidões próprias dos homens, adquire valor de mercado e se apresenta como forma de capital – entendido como uma soma de valores de troca que serve de base real a uma empresa capitalista (Lopes-Ruiz, 2007, p. 18).

A conversão desse conjunto de capacidades e destrezas em valor de troca, segundo Harry Gordon Johnson, outro simpatizante dessa teoria, torna-se mais clara ao se tomar por referência uma transformação no que se entendia por trabalho, no âmbito da teoria econômica. Nas palavras de Johnson:

na Inglaterra da revolução Industrial, como nos países subdesenvolvidos hoje, o trabalho podia razoavelmente ser concebido como, predominantemente, a aplicação da força bruta, com a qual os trabalhadores individuais [...] eram dotados de forma aproximadamente igual, assim como o eram também de alguma capacidade de decisão de tipo mais ou menos trivial. Porém, numa sociedade industrial em evolução tanto a provisão de forças quanto a tomada de decisões elementares são crescentemente assumidas pela maquinaria, enquanto *o que o trabalhador leva para o seu serviço são o conhecimento e as habilidades* requeridas para utilizar a maquinaria de forma efetiva. Seu conhecimento e habilidades são, por sua vez, *o produto de um investimento de capital feito em sua educação*, em suas capacidades gerais de comunicação e cálculo requeridas para participar do processo produtivo, e nas capacidades específicas requeridas para seu trabalho em particular; um investimento de capital que é variavelmente financiado pelo Estado, pelo próprio trabalhador ou pelo empregador. *Deste modo, o trabalhador é ele mesmo um meio de produção produzido, um item de equipamento de capital* (Johnson apud Lopez-Ruiz, 2007, p. 195 - grifos de López-Ruiz).

Pois bem, dentre as diferenças existentes entre as análises típicas do liberalismo clássico e aquelas promovidas pela Escola de Chicago, Foucault aponta uma “mutação epistemológica essencial” promovida por essa versão do neoliberalismo norte-americano, que remete justamente ao modo como ela buscou, com suas análises, reintroduzir o trabalho no campo da análise econômica. Ao assim proceder, segundo Foucault, a Escola de Chicago mudou o que se entendia, desde Adam Smith, como sendo “[...] o objeto, o domínio de objetos, o campo de referência geral da análise econômica” (Foucault, 2008b, p. 306).

Nesse sentido, esta já não deveria se concentrar, como dantes, no estudo dos mecanismos de produção, de troca e dos fatos de consumo no interior de determinada estrutura social, assim como tampouco deveria tratar o trabalho em termos abstratos, tal como, por exemplo, Marx o havia feito². Mas, para os teóricos neoliberais da Escola de Chicago, se o trabalho aparece como uma abstração, isso não se deve em absoluto à mecânica e/ou à lógica do capitalismo, como queria Marx, senão a equívocos da teoria econômica clássica. Com efeito, ao tentar dar conta do trabalho em sua especificação concreta e em suas modulações qualitativas, a economia clássica cometeu equívocos que “precipitaram sobre o trabalho toda uma filosofia, toda uma antropologia, toda uma política de que Marx é precisamente o representante” (Foucault, 2008b, p. 305). No que, então, para esses teóricos neoliberais, deveria consistir a análise econômica? Foucault responde a essa indagação em dois trechos de *Nascimento da Biopolítica*:

[...] no estudo da natureza e das conseqüências do que chamam de opções substituíveis, isto é, o estudo e a análise da maneira como são alocados recursos raros a fins que são concorrentes, isto é, para fins que são alternativos, que não podem se superpor uns aos outros (Foucault, 2008b, p. 306).

O que a análise deve tentar esclarecer é qual cálculo, que aliás pode ser despropositado, pode ser cego, que pode ser insuficiente, mas qual cálculo fez que, dados certos recursos raros, um indivíduo ou indivíduos tenham decidido atribuí-los a este fim e não àquele. A economia não é mais, portanto, a análise de processos, é a análise de uma atividade. Não já não é, portanto, a análise da lógica histórica de processo, é a análise da racionalidade interna, da programação estratégica da atividade dos indivíduos (Foucault, 2008b, p. 307).

O que isso quer dizer, efetivamente? Quer dizer, sobretudo, que o que importa a esses teóricos da economia é uma análise da *relação custo/benefício*, mas tal como esta é pensada e conduzida do ponto de vista daquele que trabalha, isto é, a partir do modo como um indivíduo economicamente ativo faz uso dos recursos de que dispõe. Ocorre que, sob essa perspectiva, diz Foucault, é o próprio estatuto do trabalho e desse *homo oeconomicus* que se transformam, haja vista que passam a comportar a um só tempo um capital e uma renda: “decomposto do ponto de vista do trabalhador, em termos econômicos, o trabalho comporta um capital, isto é, uma aptidão, uma competência; como eles dizem: é uma *máquina*. E por outro lado é uma renda, isto é, um salário ou, melhor ainda, um conjunto de salários; como eles dizem: um fluxo de salários” (Foucault, 2008b, p. 308).

Nesses termos, a economia política passa a ter como objeto o comportamento humano, ou melhor, a racionalidade interna que o anima. Trata-se de estudar o trabalho exercido pelos indivíduos como uma conduta econômica, e de tentar entender como essa conduta é praticada, racionalizada e calculada por aquele que a exerce. Por outro lado, sob a perspectiva dos economistas da

Escola de Chicago, já não faria muito sentido pensar o indivíduo e o capital como exteriores um ao outro – por exemplo, quando se diz que alguém, um banqueiro ou um executivo de uma grande transnacional, é representante do capital; ou, inversamente, quando se diz que alguém, um operário, um professor ou um programador na área de informática, é objeto de exploração do capital. Pois, sob a sua ótica, as competências, as habilidades e as aptidões de um indivíduo qualquer constituem, elas mesmas, pelo menos virtualmente e relativamente independente da classe social a que ele pertence, seu capital; mais do que isso, é esse mesmo indivíduo que se vê induzido, sob essa lógica, a tomar a si mesmo como um capital, a entreter consigo (e com os outros) uma relação na qual ele se reconhece (e aos outros) como uma microempresa; e, portanto, nessa condição, a ver-se como entidade que funciona sob o imperativo permanente de fazer investimentos em si mesmo - ou que retornem, a médio e/ou longo prazo, em seu benefício - e a produzir fluxos de renda, avaliando racionalmente as relações de custo/benefício que suas decisões implicam. Como bem assinala Laymert Garcia dos Santos: “Desse modo, assim como a unidade de base da economia é a empresa, também a unidade de base da sociedade não é mais o indivíduo, mas o trabalhador-empresa.” (Santos, 2007, p. 18). O indivíduo moderno, a que se qualificava como sujeito de direitos, transmuta-se, assim, num indivíduo-microempresa: *Você S/A*. E é justamente por isso que a economia, desde então, já não mais se resume à preocupação com a lógica histórica de processos ligados à produção, mas passa a se concentrar nos modos mediante os quais os indivíduos buscam produzir e acumular capital humano.

Nesse sentido, as pesquisas e as análises da Escola de Chicago desenvolvem-se em torno de questões, tais como: “como se produz e se acumula o chamado *capital humano*? De que ele se compõe? Quais são seus elementos inatos ou hereditários? Como ele pode ser adquirido por meio de políticas educacionais?” (Fonseca, 2007, p. 160). Com efeito, a capacitação e a formação educacional e profissional dos indivíduos aparece aqui como elemento estratégico a ser investido por essa nova modalidade de governamentalidade, haja vista, segundo Antonio Catani, que elas não só funcionam como fatores que garantiriam o aumento de produtividade, mas também “acréscimos marginais superiores de capacidade produtiva, o que permitiria maiores ganhos para empresas e, também, para os trabalhadores” (Catani, 2002). Em suma, a estreita interface dessa teoria do Capital Humano com a educação está, portanto, na importância que a primeira atribui à segunda, no sentido desta última funcionar como investimento cuja acumulação permitiria não só o aumento da produtividade do indivíduo-trabalhador, mas também a maximização crescente de seus rendimentos ao longo da vida.

Mas, então, sob esse novo espírito do capitalismo, que nova forma de governamentalidade é engendrada? Tendo na economia e no mercado sua chave de decifração, seu princípio de inteligibilidade, trata-se de uma

governamentalidade que busca programar estrategicamente as atividades e os comportamentos dos indivíduos; trata-se, em última instância, de um tipo de governamentalidade que busca programá-los e controlá-los em suas formas de agir, de sentir, de pensar e de situar-se diante de si mesmos, da vida que levam e do mundo em que vivem, através de determinados processos e políticas de subjetivação: novas tecnologias gerenciais no campo da administração (*management*), práticas e saberes psicológicos voltados à dinâmica e à gestão de grupos e das organizações, propaganda, publicidade, *marketing*, *branding*, literatura de autoajuda etc³. Esses processos e políticas de subjetivação, traduzindo um movimento mais amplo e estratégico que faz dos princípios econômicos (de mercado) os princípios normativos de toda a sociedade, por sua vez, transformam o que seria uma sociedade de consumo numa sociedade de empresa (sociedade empresarial, ou de serviços), induzindo os indivíduos a modificarem a percepção que têm de suas escolhas e atitudes referentes às suas próprias vidas e às de seus pares, de modo a que estabeleçam cada vez mais entre si relações de concorrência.

Nesse ponto, como bem assinala Laymert G. dos Santos (2007), analisando a importância das obras de Weber, de Sombart e de Schumpeter na escrita de uma história política, cultural e econômica da ética social da empresa, bem como estimando sua influência sobre os representantes da Escola de Chicago, Foucault aborda o que seria a constituição da ética (em sua *dimensão* e em seu *sentido*) de que essa Escola se faz portadora. Ao avaliar o “deslocamento conceitual-valorativo” operado pela Escola de Chicago, por meio do qual o investimento é acentuado, em detrimento do consumo, ele se questiona sobre até que ponto esse deslocamento seria realmente tão crucial para que se tomasse o mercado como princípio de regulação social:

Ora, em relação a essa sociedade que se tornou, portanto, agora, o próprio objeto da intervenção governamental, da prática governamental, o que o governo sociológico quer fazer? Ele quer fazer, é claro, que o mercado seja possível. Tem de ser possível se se quiser que desempenhe seu papel de regulador geral, de princípio de racionalidade política. Mas o que isso quer dizer: introduzir a regulação do mercado como princípio regulador da sociedade? Quererá dizer a instauração de uma sociedade mercantil, isto é, de uma sociedade de mercadorias, de consumo, na qual o valor de troca constituiria, ao mesmo tempo, a medida e o critério geral dos elementos, o princípio de comunicação dos indivíduos entre si, o princípio de circulação das coisas? [...] Não creio. Não é a sociedade mercantil que está em jogo nessa nova arte de governar. [...] A sociedade regulada com base no mercado em que pensam os neoliberais é uma sociedade na qual o que deve constituir o princípio regulador não é tanto a troca de mercadorias quanto os mecanismos da concorrência. São esses mecanismos que devem ter o máximo de superfície e de espessura possível, que também devem ocupar o maior volume possível na sociedade. Vale dizer que o que se procura obter não é uma sociedade submetida ao efeito-mercadoria, é uma sociedade submetida à dinâmica concorrencial. Não uma sociedade de

supermercado – uma sociedade empresarial. O *homo oeconomicus* que se quer reconstituir não é o homem da troca, não é o homem consumidor, é o homem da empresa e da produção (Foucault, 2008b, p. 200-201).

A posição de Foucault em relação ao que está em jogo nesse “deslocamento conceitual-valorativo” - deslocamento esse que, teoricamente, permitiria fazer do mercado um regulador social geral, e/ou o princípio, por excelência, de uma nova racionalidade política - ao apostar que o essencial do mesmo reside na instituição de uma dinâmica concorrencial, mostra-se uma posição singular, na medida em que se afasta de interpretações correntes, as quais, diversamente, tendem a colocar em evidência uma sociedade de massa ou de consumo (de mercadorias) e, nesse sentido, uma sociedade do espetáculo, dos simulacros etc.⁴ De qualquer modo, a instituição e a disseminação dessa dinâmica concorrencial não seriam possíveis sem que o pêndulo tenha se inclinado estrategicamente para o lado do investimento, e não para o lado do consumo, mesmo que isso não deva ser tomado em termos absolutos. Assim, para Foucault, sem que se desconsidere o fato de que aquilo que, antes, os indivíduos tomavam como despesas, como custos, tenha se convertido em investimentos, no limite, o que está em jogo nessa forma de governamentalidade neoliberal norte-americana é a pretensão de transmutar os indivíduos em sujeitos-microempresas e de comercializar todas as relações humanas, a qualquer hora e em qualquer lugar, mediante sua inscrição em relações de tipo *concorrencial*.

Efeitos/desdobramentos no campo da Educação: cultura do empreendedorismo

Passo a avaliar, agora, alguns dos desdobramentos-efeitos dessa forma de governamentalidade neoliberal nos domínios da educação. A primeira idéia que pretendo desenvolver aqui me foi sugerida por Oswaldo Lopez-Ruiz (2007): é a de que a teoria do Capital Humano dá ensejo a que se constitua, no âmbito empresarial, daí disseminando-se depois para as searas sócio-culturais, assistenciais e para aquelas propriamente educativas, uma espécie de cultura do empreendedorismo. Inicialmente, para falar disso no que respeita aos domínios empresariais, vou seguir de perto a análise de Lopez-Ruiz. O que faz esse sociólogo? Com o intuito de melhor compreender como as noções de capital humano e de empreendedorismo terminaram por se instituir como valores sociais normativos, ele desenvolveu uma brilhante pesquisa sobre o *ethos* dos executivos das transnacionais. Numa palavra: ele toma o *ethos* desses executivos (*ethos* empresarial) como analisador no novo espírito do capitalismo. Embora sua análise tenha por base a obra de Max Weber, é curioso como ela o leva a convergir, em vários pontos significativos, com os achados das investigações de Foucault. O essencial do trabalho de López-Ruiz é resumido por Laymert G. dos Santos nos seguintes termos:

Osvaldo tenta compreender, através da reformulação neoliberal da economia política, como o espírito do capitalismo mudou e *gerou um repertório de explicação da realidade* que toma a figura do executivo como matriz de uma conduta a ser disseminada pela sociedade inteira, e fundada não na satisfação do desejo, mas no investimento constante e exclusivo da vontade na produção da riqueza abstrata. Nesse sentido, o novo espírito do capitalismo não só prolonga e intensifica a obrigação do homem moderno de dedicar sua vida ao ganho, tal como apontada por Weber. Para além dela, e de modo muito mais radical, o homem contemporâneo tem de reduzir todos os seus atributos à dimensão do interesse e incorporar a lógica do capital como se ela fosse, mais do que a razão de sua existência, o fundamento último da própria vida humana em sociedade. Assim, a busca do ganho é mais do que uma obrigação – tornou-se um imperativo vital. A ambigüidade da economia política contemporânea é que ela precisa suscitar essa força da vontade, estimulá-la, privilegiá-la e, ao mesmo tempo, domá-la. Como se o novo espírito do capitalismo exigisse a mobilização, em seu favor, da potência de individuação de cada um (Santos, 2007, p. 13-14).

Ora, essa exigência do novo capitalismo de mobilizar, em seu favor, a potência de individuação de cada um, não é outra coisa senão uma das expressões do exercício do que Foucault chama de governamentalidade neoliberal. Todavia, López-Ruiz ainda fala em algo como “o humano”, em algo como atributos humanos, como um *être-la*; ou melhor, ao se reportar à noção de capital humano, ele nos dá a impressão de ainda se manter nos marcos de uma concepção essencialista, naturalista, identitária da subjetividade. Ao passo que Foucault, por seu turno, remete a mesma noção à produção, ou seja, a processos e a políticas de subjetivação, ou ainda, e mais precisamente, a uma determinada forma de governo (e, portanto, de individualização) que é a da governamentalidade neoliberal. É por isso que, para Foucault, em termos genealógicos, não se trata de um mesmo objeto - “O Homem” -, individuado de duas maneiras diferentes, senão de duas individuações diferenciadas: ao passo que a primeira, moderna, objetivou um sujeito de direitos, que é também um sujeito “psi”, a segunda, contemporânea, por seu turno, vem objetivando algo distinto, um “indivíduo-micro-empresa”. Numa palavra, “o humano” de que fala López-Ruiz apresenta-se, em Foucault, como aquilo em relação ao qual estamos em vias de diferir, em proveito de outra coisa que, provisoriamente, estou aqui designando por indivíduo-microempresa. Um indivíduo estranho, ainda mal-esboçado, cujo corpo, por exemplo, já não seria mais mecânico-orgânico, mas cibernético, pós-orgânico, pós-humano; por outro lado, um indivíduo cuja identidade, cujo *Eu*, cujas maneiras de pensar, de agir e de sentir, já não são, apenas e tão somente, constituídos por uma normatividade *médico-psi*, mas cada vez mais produzidos por uma normatividade econômico-empresarial.

De todo modo, os indivíduos e as coletividades são cada vez mais investidos por novas tecnologias e mecanismos de governo que fazem de sua formação e de sua educação, num sentido amplo, uma espécie de competição desenfreada, cujo progresso se mede pelo acúmulo de pontos, como num esquema

de milhagem, traduzidos como índices de produtividade. E são avaliados de acordo com os investimentos que são permanentemente induzidos a fazer para valorizarem-se como micro-empresas num mercado cada vez mais competitivo. O novo empreendedor já não pode mais ser caracterizado com um passivo na contabilidade das grandes empresas e corporações; na verdade, há quem diga ele já não é mais nem mesmo um ativo, senão um investidor, uma espécie de sócio que investe na empresa em que trabalha o seu capital humano.⁵

É nesse sentido que se tem disseminado de forma surpreendente, por sua abrangência e poder de persuasão, uma nova discursividade nas searas educativas, que busca fazer dos indivíduos-microempresas verdadeiros empreendedores. Esses são caracterizados pelos seguintes traços: são pró-ativos, inovadores, inventivos, flexíveis, com senso de oportunidade, com notável capacidade de provocar mudanças, etc. Migrando do mercado - das novas teorias econômicas, de administração e das grandes corporações empresariais (*ethos* empresarial) - para toda a sociedade, essa nova discursividade chega à educação acolhida e festejada tanto por setores progressistas quanto por setores conservadores, por segmentos privados e públicos, por organizações governamentais e não-governamentais: “[...] a inserção do empreendedorismo no currículo escolar visa, em primeiro lugar, a disseminar a *cultura empreendedora*, a importância do empreendedor na escola, promovendo sua integração no desenvolvimento de projetos conjuntos” (Acúrcio; Andrade, 2005, p. 13)⁶. A disseminação dessa cultura, sempre em estreita conexão com a educação, com as escolas, com projetos sociais e assistenciais, esportivos e de formação técnico-profissional, vem sendo feita de tal modo a ampliar-se progressivamente, como estando associada a virtualmente tudo o que seria *decisivo* e *bom* não só para o sucesso dos indivíduos, em particular, mas também para o progresso, o desenvolvimento sustentável e o bem-estar de toda a sociedade. Não seria exagerado dizer, nesses termos, que o culto ao empreendedorismo vem sendo apresentado como a panacéia para os males do país e do mundo:

em momentos históricos cuja organização social é marcada por problemas como o desemprego, a má distribuição de renda, a desigualdade de oportunidades e a violência, *investir no empreendedorismo parece ser a melhor solução*. Mais que um programa social, isso significa *uma visão de mundo e de vida, um compromisso político de todo cidadão com a nação e o planeta*. As instituições educacionais podem colaborar na solução dessas dificuldades socioeconômicas, preparando pessoas para empreender, gerar empregos, criar riquezas para o país. Precisamos de um povo participativo, sensível e produtivo, capaz de utilizar suas potencialidades e exercer suas atribuições com plenitude profissional, com atitude ética e empreendedora, para assumir os riscos de sugerir caminhos que beneficiem a todos (Acúrcio; Andrade, 2005, p. 12 - grifos meus).

Além de fazer do empreendedorismo *uma visão de mundo*, uma maneira de ser, a cultura do empreendedorismo funciona de modo a fragmentar os indivídu-

os em mônadas, cada uma ficando responsável apenas por si mesma. Numa pedagogia empreendedora, afirma Fernando Dolabela, “o empreendedor é alguém que aprende sozinho” (Dolabela, 1999, p. 24). A iniciativa individual e o processo de *aprender a aprender* são muito mais enfatizados do que o trabalho em equipe e o ensino, e devem voltar-se, sobretudo, para a inovação. Tendo em vista uma sociedade e uma economia do conhecimento, embora se fale muito em parceria, em colaboração, em espírito de equipe, em estar e trabalhar com ‘o time’ - *team leader* -, pelo menos no mundo corporativo, afirma Lopez-Ruiz, o que se tem observado é que o vínculo entre o indivíduo e a empresa é melhor definido pelo *ensemble individualism*: “este tipo de configuração permite que cada indivíduo, cada capitalista em relação de dependência, gerencie seu próprio *business* dentro da corporação: ‘seu projeto’, para o qual, conforme a necessidades do momento, vai se associar com outras pessoas nos efêmeros *teams*” (Lopez-Ruiz, 2007, p. 243). Isso concorre para tornar as relações de sociabilidade frágeis, fugazes e movidas pela concorrência e por cálculos racionais frios, haja vista que implicam investimentos. Por isso mesmo, essas mônadas investidoras também parecem cada vez menos capazes de se agenciarem entre si em torno da invenção de novos modos de vida, e de intervenção em favor de novos modos de existencialização e de sensibilidade, que não aqueles apregoados pelo mercado, de tão inseguras que estão (e/ou desprotegidas, no caso do desemprego), ou porque se rivalizam como concorrentes (vendo-se obrigadas a uma permanente assunção de riscos e a se responsabilizarem sozinhas pelos mesmos), ou ainda por estarem entorpecidas por processos e políticas de subjetivação que as serializam e homogeneízam, levando-as à passividade política e mesmo ao adoecimento psíquico.⁷ Meses atrás, após uma palestra que proferi a pais de alunos num dos mais conceituados colégios de uma capital brasileira, duas psicólogas da equipe técnica do mesmo me relataram casos recentes em que, mesmo trabalhando em grupo, alguns alunos sonegavam aos seus colegas informações relevantes para o trabalho a ser realizado conjuntamente ou relevantes para o aprendizado de todos, e isso, por outro lado, sem que fizessem a menor cerimônia em pedir ajuda a seus pares sempre que lhes fosse conveniente e vantajoso.

Creio que a teoria do Capital Humano e a cultura do empreendedorismo não estão desvinculadas, por outro lado, da crescente atenção e valorização que se vem dando, de duas décadas para cá, e hoje mais do que nunca, à questão das *competências* - na formação do professor, nos processos de aprendizagem dos alunos (*aprender a aprender*), na montagem dos programas curriculares, nas formas de avaliação e na educação, tomada num sentido amplo. Para Dolz e Ollagnier (2004), a noção de *competências* inseriu-se no “*hit parade* das aplicações pedagógicas”, a despeito das incertezas que cercam sua definição, dos fenômenos a que ela se refere e de seus eventuais usos no campo educacional⁸. Em meu entender, o desafio, aqui, seria o de desenvolver pesquisas (arqueogenealógicas) que evidenciassem a articulação dessa noção com as novas formas de governo dos indivíduos e coletividades, em vez de se ater-se

tão somente a pesquisas que buscam dar conta da cientificidade ou não dessa noção, a partir de uma perspectiva cientificista, epistemológica e/ou cognitivista. Poder-se-ia dizer, além disso, que essa questão das *competências*, na medida em que se reporta ao desenvolvimento de conhecimentos, habilidades e destrezas, tem a ver também com a instituição, demarcação, medição e comparação daqueles componentes de capital humano que têm ou não valor, no e para o mercado, ou seja, dos componentes de capital humano que mereceriam ou não ser objeto de investimentos por parte dos indivíduos:

daí a importância dada em toda a literatura que trata do capital humano e do capital intelectual no mundo dos negócios às ferramentas para mensurar, contabilizar, avaliar e monitorar esse tipo de capital e os investimentos nele feitos. Em outras palavras, o capital humano precisa ser redutível a uma unidade de medida comum às outras formas de capital (Lopez-Ruiz, 2007, p. 235).

Isso remete à questão da meritocracia, tal como pensada por esses teóricos neoliberais, e à possibilidade do estabelecimento de uma sociedade altamente diferenciada hierarquicamente, em que o *status* de cada um é determinado, em última instância, pelo grau e pela qualidade de capital humano que foram acumulados através da educação. Sem que me seja possível desenvolvê-lo aqui, creio, no entanto, que esse constitui um misto de tema e de problema que mereceria maiores investigações, inclusive porque, além de tocar em questões já abordadas por Foucault, relativas à normalização e à normatização social, requer que suas análises se atualizem, agregando elementos ligados à governamentalidade neoliberal, particularmente a norte-americana, e elementos de ordem antropológica (Sennet, 2005; Barbosa, 2006), ligados às diferentes culturas em que essa governamentalidade se faz presente, nelas operando efeitos.

Por fim, e não menos importante, faz-se necessário ressaltar em que sentido não só a sociedade e os comportamentos individuais são governamentalizados economicamente, mas também como o próprio Estado sofre a ação desse processo:

enquanto no liberalismo clássico pedia-se ao governo para respeitar a forma de mercado, no neoliberalismo [norte-americano] o mercado não é apenas um princípio de autolimitação do governo, mais do que isto, é um princípio normativo que se invoca constantemente diante dele. O mercado torna-se um 'tribunal econômico permanente' perante as políticas governamentais (Fonseca, 2007, p. 160).

Isso não significa, contudo, que o mercado torne supérflua a necessidade de um governo. Sua existência continuaria sendo necessária, mas a relação entre governo (de Estado) e mercado dar-se-á, doravante, pela governamentalização do primeiro pelo segundo, tal como se pode depreender dessa declaração de Milton Friedman:

ao contrário, um governo é essencial para a determinação das 'regras do jogo' e um árbitro para interpretar e por em vigor as regras estabelecidas. O que o mercado faz é reduzir sensivelmente o número de questões a serem decididas por meios políticos, minimizando assim a extensão em que o governo tem de participar diretamente do jogo. O aspecto característico da ação política é o de exigir ou reforçar uma conformidade substancial. A grande vantagem do mercado, de outro lado, é a de permitir uma grande diversidade, significando, em termos políticos, um sistema de representação proporcional. Cada homem pode votar pela cor da gravata que deseja e obtê-la; ele não precisa ver que cor a maioria deseja e então, se fizer parte de minoria, submeter-se (Friedman apud Moraes, 2001, p. 92).

Para Friedman, a educação não se insere entre aqueles bens e serviços em relação aos quais não se poderia decidir senão politicamente; deixá-la sob o encargo do Estado seria fazer crescer as despesas do governo e subtrair aos indivíduos a possibilidade de satisfazerem seus gostos, a possibilidade de fazerem suas escolhas num sistema de "representação proporcional efetiva". Deixá-la sob regulação do mercado, ao contrário, liberaria os indivíduos de sua submissão a um processo político que lhes imporia a conformidade.

Em dezembro de 1964, em *Beatles for sale*, John Lennon fugava os jovens cantando *I'm a loser*. Talvez seja o caso de pensarmos sobre as condições de possibilidade de os jovens empreendedores de hoje enunciarem algo do gênero. Ao que tudo indica, proferir algo de semelhante em nossos dias parece depor contra aquele que o enuncia, seja na família, no trabalho, seja entre amigos. Que os jovens não o façam apenas como expressão de *marketing* pessoal, ou como resultado de um cálculo racional visando a um determinado investimento, eis um desafio político e educacional a que devemos fazer face. Porque isso é pobre, isso é pouco!

Recebido em abril de 2009 e aprovado em junho de 2009.

Notas

- 1 Dentre os economistas desse grupo destacam-se: David Galé Johnson, Gary Stanley Becker (Nobel de 1992), George Stigler, Merton Miller (Nobel de 1990), Ronald Coase (Nobel de 1991), Robert Fogel (Nobel de 1993) e Robert Lucas (Nobel de 1995). Desenvolveram análises econômicas ligadas a temas, tais como a teoria do capital humano (Schultz, Becker), desregulamentação da economia, abordagem monetarista (Friedman), a teoria dos custos de transação (Coates), racionalidade econômica do comportamento humano (Becker), dentre outros. Além disso, vale assinalar que os princípios econômicos dessa escola foram aplicados no Chile, em plena ditadura de Pinochet (de 1973 a 1989) sob orientação dos *Chicago Boys* – economistas chilenos que, por efeito de acordos de cooperação entre a Escola de Chicago e a Universidade Católica do Chile, foram treinados para assumir a direção daquele governo.

- 2 Para Marx, a mecânica e/ou a lógica do capitalismo só retém do trabalho concreto, sua força, o tempo em que ele é exercido e os efeitos de valor por ele produzidos, tornando-o, assim, uma abstração.
- 3 No campo da gestão empresarial, é impressionante a quantidade de livros que vêm propagando a teoria do Capital Humano, a *cultura do empreendedorismo* e temas que lhes são correlatos; dentre eles estão: Davenport, 2001; Crawford, 1994; Stewart, 1998. Dentre os autores que se constituíram como verdadeiros gurus do mundo corporativo, e cujos livros se tornaram verdadeiros *best-sellers*, estão Peter Drucker, Tom Peters e Michael Porter.
- 4 Tais seriam os casos, por exemplo, dos teóricos da Escola de Frankfurt, de Guy Debord e de Baudrillard. Todavia, antes deles, essa inclinação já se deixava antever no início do século XX, em Sombart.
- 5 Cf. Davenport, 2001, p. 18-22.
- 6 Vale assinalar, de passagem, que essa citação foi extraída de uma obra que é fruto da parceria de uma das editoras com maior penetração nas áreas de pedagogia e psicologia da educação, e de uma das mais influentes organizações privadas de ensino em nosso país. No Brasil, no campo educacional, a cultura do empreendedorismo e o que seria uma *pedagogia empreendedora* vêm sendo difundidos principalmente por Fernando Dolabela (ver Dolabela, 1999; 2003).
- 7 Cf. Castel, 2005; Gaulejac, 2005; Sennet, 2006.
- 8 Para Dolz e Bronckart, “[...] ela é apresentada como uma tentativa de redefinir e de organizar, sob um conceito generalizador (a própria noção de competência) e, ao mesmo tempo, capaz de diferenciação (os tipos de competência), os objetos e objetivos dos procedimentos de formação, assim como as capacidades adquiridas ou exigidas dos aprendizes e de seus formadores. Essa emergência se insere em um movimento crítico do ‘estado de coisas’ e, de modo mais específico, na concepção predominante que estabelece que a educação/formação visa essencialmente à transmissão de saberes coletivos formalizados”. (Dolz; Bronckart, 2004, p. 29) A meu ver, essas incertezas e ambigüidades em torno da noção de ‘competências’ também se encontram nas orientações defendidas pela UNESCO. Ver, por exemplo, Delors, 2005.

Referências

- ACÚRCIO, Marina R. B.; ANDRADE, Rosamaria C. de (Org.). **O empreendedorismo na escola**. Porto Alegre/Belo Horizonte: Artmed/Rede Pitágoras, 2005.
- BARBOSA, Livia. **Igualdade e meritocracia: a ética do desempenho nas sociedades modernas**. 4ª ed., 1ª reimpressão. Rio de Janeiro: Ed. FGV, 2006.
- CASTEL, Robert. **A insegurança social**. O que é ser protegido? Petrópolis: Vozes, 2005.
- CATTANI, Antonio David. **Teoria do capital humano**. Disponível em: http://www.multirio.rj.gov.br/sec21/chave_artigo.asp?cod_artigo=223, 01/03/2002, Acessado em: 20 dez. 2008.

CRAWFORD, Richard. **Na era do capital humano**: o talento, a inteligência e o conhecimento como forças econômicas, seu impacto nas empresas e nas decisões de investimento. São Paulo: Atlas, 1994.

DAVENPORT, Thomas. O. **Capital humano**: o que é e por que as pessoas investem nele. São Paulo: Nobel, 2001.

DELORS, Jacques. (Org.). **A educação para o século XXI**: questões e perspectivas. Porto Alegre: Artmed, 2005.

DOLABELA, Fernando. **Oficina do empreendedor**: a metodologia de ensino que ajuda a transformar conhecimento em riqueza. São Paulo: Ed. de Cultura, 1999;

DOLABELA, Fernando. **Pedagogia empreendedora**. São Paulo: Ed. de Cultura, 2003.

DOLZ, Joaquim; OLLAGNIER, Edmée. Introdução - a noção de competência: necessidade ou moda pedagógica? In: DOLZ, Joaquim et al. **O enigma da competência em educação**. Porto Alegre: Artmed, 2004. P. 9-26.

FONSECA, Márcio A. Para pensar o público e o privado: Foucault e o tema das artes de governar. In: RAGO, Margareth; VEIGA-NETO, Alfredo. (Org.). **Figuras de Foucault**. Belo Horizonte: Autêntica, 2007. P.155-163.

FOUCAULT, Michel. **Segurança, Território, População**. Curso dado no Collège de France (1977 - 1978). São Paulo: Martins Fontes, 2008a.

FOUCAULT, Michel. **Nascimento da Biopolítica**. Curso dado no Collège de France (1978 - 1979). São Paulo: Martins Fontes, 2008b.

GAULEJAC, Vincent de. **La société malade de la gestion**: idéologie gestionnaire, pouvoir managérial et harcèlement social. Paris: Éditions du Seuil, 2005.

LÓPEZ-RUIZ, Oswaldo. **Os executivos das transnacionais e o espírito do capitalismo**: capital humano e empreendedorismo como valores sociais. Rio de Janeiro: Azougue Editorial, 2007.

MORAES, Reginaldo. **Neoliberalismo**: de onde vem, para onde vai? São Paulo: Ed. SENAC São Paulo, 2001.

SANTOS, Laymert G. Apresentação. In: LÓPEZ-RUIZ, Oswaldo. **Os executivos das transnacionais e o espírito do capitalismo**: capital humano e empreendedorismo como valores sociais. Rio de Janeiro: Azougue Editorial, 2007. P.11-21.

SCHULTZ, Theodore. **Capital humano**: investimentos em educação e pesquisa. Rio de Janeiro: Zahar Editores, 1973.

SENNET, Richard. **A cultura do novo capitalismo**. Rio de Janeiro: Record, 2006.

STEWART, Thomas A. **Capital intelectual**: a nova vantagem competitiva das empresas. 2ª ed. Rio de Janeiro: Campus, 1998.

Sylvio de Sousa Gadelha Costa é Professor Adjunto do Departamento de Fundamentos da Educação e do Programa de Pós-Graduação em Educação Brasileira (Linha de Pesquisa: Filosofia e Sociologia da Educação - *FILoS*) da Faculdade de Educação da Universidade Federal do Ceará.

E-mail: sylviogadelha@uol.com.br