



## PRAGMATISMO COMO MOEDA POLÍTICA COMUM?

*André Matos de Almeida Oliveira\**

*Pâmela de Rezende Cortes\*\**

### RESUMO

Os recentes eventos políticos no Brasil, nos EUA e no restante do mundo chamam a atenção dos pesquisadores para o problema da polarização política, que, ao que tudo indica, aumentou nos últimos anos. Autores da psicologia, da filosofia, do direito, etc., vêm juntando esforços para, em primeiro lugar, entender os mecanismos psicológicos e as premissas morais que levam ao crescimento da polarização e, em segundo lugar, com base nesse entendimento, propor soluções (ou ao menos paliativos) a esse problema. Jonathan Haidt, Joshua Greene, Cass Sunstein, Richard Posner, entre outros, são exemplos de autores que, em menor ou maior medida, traçam esse trajeto. Outro ponto em comum entre eles, e que será central neste trabalho, é que elegem o pragmatismo político como a saída adequada para o problema da polarização. Para eles, somente o pragmatismo é capaz de contornar os incompatíveis "absolutos" morais que permeiam os discursos dos grupos políticos conflitantes e de se tornar, desse modo, uma "moeda política comum". Nossos objetivos, neste trabalho, são, primeiro, o de apresentar as teorias descritivas propostas para explicar nossa crescente tendência à polarização, culminando na visão do Intuicionismo Moral. A seguir, iremos analisar a "saída pragmática". Queremos saber se ela, da forma comumente apresentada, tem força suficiente para amortecer o impacto de nossas intuições morais grupais nas questões políticas polarizadas. Nossa hipótese é de que o pragmatismo é adequado como proposta negativa, ou seja, é plausível na medida em que aponta algumas incoerências e a inviabilidade de concepções políticas absolutas. Mas que, por outro lado, parece que os pragmáticos encontram dificuldades para nos apontar claros aspectos positivos, propositivos, de sua abordagem. Os teóricos pragmáticos, em muitos momentos, parecem estar num nível de generalidade que não nos auxilia a resolver os problemas políticos concretos que advêm da polarização, fazendo com que a ideia do pragmatismo como "moeda política comum" ainda esteja distante da aplicação.

Palavras-chave: Pragmatismo político; Polarização política; Modelo social-intuicionista da moral.

---

\* Mestrando em Direito na UFMG. Bolsista CAPES. andrematosalmeida@hotmail.com

\*\* Doutoranda em Direito na UFMG. Bolsista CAPES. pamela.recortes@gmail.com



## 1. INTRODUÇÃO

O problema da polarização dos grupos tem mobilizado cada vez mais os intelectuais. Em busca de uma solução democrática e consensual para os problemas contemporâneos, diversos estudos buscam compreender porque a polarização acontece e como manter um espaço político saudável apesar da discordância dos grupos.

Para estudar esse fenômeno, primeiro apresentaremos, em linhas gerais, a polarização, quais são as possíveis razões pelas quais nos juntamos em grupos e porque esses grupos podem entrar em conflitos que levem à polarização. Questionaremos também o papel da moral nesse fenômeno, demonstrando como questões moralmente carregadas podem ser mais tendentes ao conflito extremado entre grupos.

Depois, tentaremos compreender se o pragmatismo é uma resposta adequada ao fenômeno da polarização. Defenderemos que o pragmatismo é capaz de oferecer uma resposta negativa, ao dizer os limites que as teorias e as discussões morais enfrentam quando se opõem grupos com opiniões e posturas morais diversas.

Por fim, refletiremos se o pragmatismo é também capaz de oferecer opções positivas, se é capaz de oferecer solução para a polarização. Concluiremos que, embora o pragmatismo seja importante para demonstrar a falha das teorias rivais, ele não é capaz de oferecer respostas ao problema contemporâneo da polarização.

## 2. POLARIZAÇÃO E MODELO SOCIAL-INTUICIONISTA DA MORAL

Polarização é um fenômeno social complexo. Em seu sentido original, é o que acontece quando, dentro de um mesmo grupo, as opiniões dos membros se modificam e tendem a se tornar ou mais homogêneas, ou mais extremas. É um fenômeno, portanto, concernente ao que acontece internamente a um grupo (MICHENER, DELAMATER, MYERS, 2005, p. 454). No entanto, a compreensão pode ser alargada para acampar também o que acontece entre grupos, já que as posições extremadas também podem ser vistas quando se compara grupos que lidam com o mesmo objeto, mas que diferem entre si.

Formar grupos e defendê-los está entre os universais da natureza humana e das culturas. Temos uma predisposição natural a formar coalizões. Provavelmente não houve época na história da espécie humana que tenhamos vivido fora de grupos, até porque alguns



dos precursores da nossa espécie já possuíam algum tipo de formação social primária (KENRICK, ACKERMAN, LEDLOW, 2003, p. 114).

Para Haidt, psicólogo social evolucionista, somos grupistas (*groupish*), além de egoístas e altruístas, o que faria com que tendêssemos sempre a um grupo ou a uma comunidade (HAIDT, 2013, p. 221-222). Faz parte do que somos, e nos sentimos bem quando integrados e compartilhando espaços, opiniões e lutas políticas.

Dizer que a natureza humana também é grupista quer dizer que nossas mentes possuem mecanismos mentais que têm como objetivo promover os interesses do grupo quando competimos com outros grupos (HAIDT, 2013, p. 261, 255).

Formamos grupos desde a infância, e sabemos bem que a identificação social com os nossos pares é fundamental na nossa construção da identidade. Nesse sentido, convém falar em termos de identidade social. A identidade social é aquilo que mantém os indivíduos como membros de um determinado grupo, agindo e se comportando de forma grupal (AMIOT, AUBIN, 2013, p. 563). Esse conceito pode ser utilizado em vários níveis de análise, sendo usado para descrever desde a estrutura-do-self (*self-structure*) dos indivíduos quando eles se definem pela filiação a grupos, até na compreensão das relações entre os próprios grupos e para entender a relação do indivíduo com a estrutura social em sentido amplo (DEAUX, 2000, p. 1). O pertencimento a grupos e a oposição a outros grupos pode ajudar a construir a nossa identidade pessoal. Quando se busca responder à pergunta ‘quem é você?’, a resposta pode variar de uma escala que vai do individualismo (dando respostas sobre as características pessoais) ao coletivismo (dando respostas sobre os grupos com os quais se identifica) (FORSYTH, 2010, p. 76-77).

Dentro de um grupo, inicialmente, a polarização pode ser entendida por meio de dois mecanismos: a comparação social, e o consequente desejo de manter a reputação dentro do grupo; e a argumentação persuasiva, considerando também as dificuldades de se argumentar de forma racional dentro de um grupo. E alguns trabalhos demonstram que a polarização acontece em razão de ambos os efeitos. Dentro de uma abordagem que considere a formação de identidade do grupo e do indivíduo conjuntamente, a polarização de grupo pode ser compreendida como uma forma de influência social baseada na identidade. Assim, a polarização pode ser compreendida em função da importância da identidade social. Ela pode



ser considerada como uma forma de sinalizar a posição consensual e distintiva do grupo (POSTMES et al, 2005, p. 750).

Assim, a concordância e a busca por se assemelhar aos demais integrantes de um grupo do qual compartilhem e que faça parte da nossa identidade pode levar os indivíduos a tomar posições cada vez mais homogêneas, e essa homogeneidade pode ser encontrada na opinião mais sensata, mas também na mais extremada. Com relações a questões políticas e morais, no entanto, o papel dos argumentos e das informações fornecidas e discutidas num grupo parece minorada. A forma como alcançamos determinada postura moral está em disputa na psicologia moral contemporânea. Contudo, evidências apontam que a forma como decidimos qual a postura certa é menos racional do que imaginávamos. Haidt desenvolveu o Modelo Intuicionista Social (*Social Intuitionist Model*, SIM). Dentro dessa perspectiva, vige a ideia de que fazemos julgamentos morais de forma intuitiva na maior parte das vezes, com a razão alcançando e fornecendo racionalizações depois que o julgamento aconteceu.

Para compreender essa ideia, precisamos primeiro compreender a mente como tendo pelo menos dois sistemas: Sistema 1 e Sistema 2. O Sistema 1 corresponde à parte mais automática, é responsável pelas respostas mais rápidas e sem muito controle voluntário. O Sistema 2 é a parte que acabamos por vezes designando como eu consciente, responsável pelas atividades mentais mais complexas (KAHNEMAN, 2012, p. 29). Para Haidt, quando fazemos julgamentos morais ou ideológicos, usamos fundamentalmente o Sistema 1. O Sistema 2 está lá para servir ao Sistema 1, e não o contrário. A ideia geral, pela qual Haidt ficou conhecido, é que o cachorro intuitivo<sup>1</sup> apenas abana a cauda racional. Embora a razão acredite estar no controle do processo de julgamento moral, na verdade a primeira análise, a análise rápida, é feita por meio do nosso sistema intuitivo. Os julgamentos morais são feitos de forma rápida, sem esforço e intuitivamente (HAIDT, 2013, p. 54-55).

Intuições são, para Haidt, uma espécie de cognição, embora não sejam uma forma de raciocínio estratégico. O sistema intuitivo tem como características: ser rápido; demandar pouco esforço; ser um processo não-intencional, acontecer automaticamente e deixar apenas

---

<sup>1</sup> A metáfora cunhada anteriormente é “o cachorro emocional e a cauda racional” (*the emotional dog and its rational tail*), que deu nome a um importante artigo do Haidt. No entanto, ele revisa a metáfora no livro *The Righteous Mind* e decide que intuitivo (*intuitive*) é mais explicativo que emocional (*emotional*), já que intuições são uma espécie de cognição, ainda que não sejam raciocínios propriamente. A explicação encontra-se em HAIDT, 2013, p. 56.



os resultados acessíveis; não demandar foco atencional; ter vários processos simultâneos; procurar padrões; utilizar-se de metáforas e outros recursos; ser comum a todos os mamíferos; depender do contexto. As intuições são os julgamentos, soluções e ideias que surgem na nossa consciência sem que saibamos apontar com precisão qual foi o processo mental que os originou (HAIDT, 2001, p. 814, 818; HAIDT, JOSEPH, 2004, p. 56).

Um julgamento moral, na perspectiva do SIM, acontece da seguinte forma: suponhamos uma determinada situação ou evento desencadeador do julgamento moral de, digamos, o sujeito A. Esse evento passa primeiro pelas intuições de A, que forma um juízo moral da situação e depois produz uma racionalização ou um raciocínio estratégico. Essa é a parte intuicionista do modelo. A parte social tem relação com o segundo momento, que é o de externalização do veredito. A racionalização formada entra num processo igual, de outro indivíduo, digamos, B. As razões de A passam pelas intuições de B, que julga e, por fim, racionaliza. A pode convencer B por meio das razões encontradas pelo seu julgamento e pelo julgamento em si. A é capaz de convencer B, e é mais provável que mudemos nossos juízos morais por meio de outros do que pela reflexão privada, ainda que ela seja possível para Haidt. (HAIDT, 2013, p. 55-56, 80; HAIDT, 2001).

Embora as intuições exerçam papel principal, a razão não está completamente preterida no Modelo Intuicionista Social. O Sistema 2 raramente é o lugar de origem de uma avaliação moral, e na maior parte das vezes é recrutado por razões sociais, para que o indivíduo se explique, defenda seu ponto e justifique suas reações morais aos demais. Dessa forma, o Sistema mais racional ainda é utilizado, mas tem um espaço pequeno na escolha de posições morais ou ideológicas, sobretudo em razão do papel social do julgamento moral. Raciocinamos moralmente mais para argumentar e defender do que para deliberar de forma racional e livre de paixões, embora isso ainda seja possível. Nosso raciocínio moral está mais próximo de um político em busca de votos que de um cientista em busca da verdade (GRAHAM et al, 2013, p. 66; HAIDT, 2013, p. 89). Assim, através do SIM, percebe-se a importância do contexto social para a mudança de postura quanto às opiniões morais de um indivíduo.

Quando um grupo tem uma determinada posição moral e encontra um grupo que se posiciona sobre o mesmo objeto, porém chega a respostas distintas, pode existir um conflito entre os grupos. A identidade social é uma das razões de conflito, quando os membros de um





grupo consideram-se comparativamente diferentes dos membros de outro grupo e agem de forma preconceituosa ou discriminatória (MICHENER, DeLAMATER, MYERS, 2005, p. 460-462). No caso de posições morais ou ideológicas, essa visão comparativa parece mais provável, já que posições morais costumam ser mais absolutas (em termos de certo e errado).

Os conflitos podem impactar nos mecanismos dos grupos. Por exemplo, o conflito pode aumentar a coesão grupal. Isso porque, durante o conflito, os limites do grupo ficam mais claros, e os integrantes se comprometem mais com o grupo. Como é de razoável conhecimento no senso comum, a existência de um inimigo em comum aumenta a sensação de semelhança do endogrupo. Grupos coesos, por sua vez, costumam ter as relações mais fortemente estabelecidas (MICHENER, DeLAMATER, MYERS, 2005, p. 471-472).

A polarização e o conflito intergrupal podem se interrelacionar, aumentando as diferenças entre os grupos que estão se posicionando sobre um mesmo problema ou questão. O conflito aumenta não só a percepção de semelhança e identidade dentro do grupo, mas de fato leva os integrantes a se assemelharem quanto a opiniões e posturas. A definição por oposição (ao exogrupo) tende a levar a posições mais polarizadas (SUNSTEIN, 2002, p. 178, 184). As polarizações seriam herança de nossa identificação grupal, com o que tendemos a criar vínculos com opiniões de nosso grupo e se separar sempre mais radicalmente de opiniões de quem está fora do grupo (in-group/out-group), quanto de nossa tendência a racionalizar a intuição, fechando espaço a opiniões “de fora”.

Assim, o fato de que valorizamos argumentos morais de acordo com a nossa interação social com aquele que os defende, assim como buscamos nos conformar a grupos como forma de construção de identidade, leva a questionar se a excessiva moralização dos problemas não pode atrapalhar a construção de consensos e decisões políticas negociadas. Assim, discussões morais talvez sejam uma forma especial de posição de grupo que tenda a ser mais extrema, pela própria estrutura da opinião moral. Dificilmente alguém está satisfeito com uma determinada resposta a uma situação moral que seja “mais ou menos” certa ou “mais ou menos” errada. A via política por meio da negociação no campo dos valores morais ou ideológicas pode ser, portanto, mais tendente à polarização e ao conflito.

### 3. PRAGMATISMO



Cabe perguntar qual são as saídas possíveis para o problema da polarização. Os autores que lidam com os modelos e evidências empíricas que apresentamos acima, como Joshua Greene (2014), Jonathan Haidt (2013), Cass Sunstein (2017) e Richard Posner (2005) têm uma tendência forte a responder pelo pragmatismo. Costuma-se dizer que o que distingue o pragmatismo de outras abordagens é a conexão íntima que ele cria entre teoria e prática, entre pensamento e ação, sendo algo como uma terceira via entre o dogmatismo e o ceticismo, e se focando no falibilismo (DE WAAL, 2007, p. 18-20; 238). Mas essa definição não é muito substancial, então cabe analisar especificamente o que os autores acima dizem sobre o termo.

Greene (2014) diz que temos dois mecanismos de decisões morais, um mais deontológico, porque mais atrelado a emoções e que advêm de julgamentos rápidos, intuitivos; e outro mais racionalista, calculista, lento, porque mais relacionado a áreas de raciocínio abstrato humano (GREENE, 2014, p. 132). Para ele, nossa moral teria evoluído para permitir e potencializar a cooperação intragrupal, por ser um mecanismo de “cola” social (*social glue*), punindo os membros mais egoístas e recompensando os mais altruístas, e fazendo com que as pessoas que cooperem moralmente tenham mais sucesso reprodutivo. Numa veia próxima à de Haidt, ele também afirma que a moral, especialmente na parte mais intuitiva e emocional, teria tido bastante sucesso em viabilizar a cooperação dentro do grupo. Por outro lado, quando os seres humanos se expandiram e vários grupos diferentes tiveram que coexistir entre si, a moral já não foi um mecanismo tão eficaz para gerar a cooperação. Pelo contrário, os grupos geralmente entram em conflito por suas diferenças morais. Ou seja, a moral funciona bem para garantir a cooperação dentro do grupo, mas não tão bem para garantir a cooperação entre grupos (Ibid., p. 66).

A aposta de Greene é de que a saída para os desacordos e para a polarização é a de recorrermos a um “pragmatismo profundo”. Ou seja, escolhermos o que quer que seja que funcione melhor, em termos práticos, para resolver nossos problemas morais. Estaríamos atrás da escolha de uma metamoralidade, que teria o papel de compatibilizar as várias moralidades conflitantes entre si. Essa metamoralidade, portanto, teria o papel de criar uma moeda comum entre as pessoas.

Mas onde buscar essa moeda comum? Greene diz que:

A estratégia do pragmatista profundo é buscar acordos em valores compartilhados. Ao invés de apelar a uma autoridade moral independente, nós pretendemos, ao



contrário, estabelecer uma moeda comum para sopesar valores concorrentes. Esse é, mais uma vez, o gênio do utilitarismo, que estabelece uma moeda comum baseada na experiência [...] Todos nós queremos ser felizes. Ninguém quer sofrer. E nossa preocupação com a felicidade e com o sofrimento subjaz quase todas as outras coisas que valorizamos, apesar de ser preciso alguma reflexão para ver isso [...] [N]ós podemos transformar esse valor moral em um sistema moral colocando-o no aparato otimizador de resultados que é o córtex pré-frontal humano. Isso gera uma filosofia moral que ninguém ama, mas que todo mundo entende – uma segunda linguagem moral que membros de todas as tribos podem falar [...] Essa é a essência do pragmatismo profundo: buscar um terreno comum não onde achamos que ele deveria estar, mas onde ele realmente está (Ibid., p. 291)<sup>2</sup>.

Ou seja, após alguma reflexão podemos perceber que o pragmatismo profundo de Greene se resume a uma versão do utilitarismo em sua formulação clássica.

Haidt (2013) também tem uma saída pragmática que se liga, de uma forma ou outra, ao utilitarismo. Ele chama sua posição de “utilitarismo durkheimiano”, porque ela admitiria que valores de grupo têm um papel fundamental para o bom funcionamento de uma sociedade (HAIDT, 2013, Cap. 11).

Sunstein (2002, 2015, 2017) também se dedica bastante a estudar o processo de polarização. Uma das saídas que ele escolhe para o problema parece ser a dos acordos incompletamente teorizados (*incompletely theorized agreements*). Esses acordos seriam uma forma não-teórica, concreta, particularista e minimalista de resolver problemas jurídicos e políticos (SUNSTEIN, 1995). Para Sunstein, recorremos aos acordos incompletamente teorizados quando, percebendo que discordamos fundamentalmente da posição de um par, tentamos deixar a discussão no nível mais superficial possível, para evitar desencadear as opiniões profundamente divergentes dos dois lados. Essa é uma forma de garantir que as opiniões não polarizem, e é uma estratégia de transigência (*compromisse*) e boa-fé entre duas partes. Essa estratégia pode funcionar, e é pragmática, porque é uma tentativa de compatibilizar os *interesses* das partes em desacordo (Ibid., p. 1739).

---

<sup>2</sup> Tradução livre de: “The deep pragmatist’s strategy is to seek agreement in shared values. Rather than appeal to an independent moral authority, we aim instead to establish a common currency for weighing competing values. This is, once again, the genius of utilitarianism, which establishes a common currency based on experience. [...] We all want to be happy. None of us wants to suffer. And our concern for happiness and suffering lies behind nearly everything else that we value, though to see this requires some reflection. [...] [W]e can turn this moral value into a moral system by running it through the outcome-optimizing apparatus of the human prefrontal cortex. This yields a moral philosophy that no one loves but that everyone “gets”-a second moral language that members of all tribes can speak. [...] This is the essence of deep pragmatism: to seek common ground not where we think it ought to be, but where it actually is.”





Essas propostas pragmáticas funcionam para resolver o problema da polarização? Acreditamos que elas são muito úteis negativamente, ao identificar e criticar os problemas das abordagens rivais. Greene (2014, p. 291) parece ter razão ao dizer que usar a moral como uma fonte normativa absoluta e com autoridade para subjugar a posição das pessoas dos outros grupos é um problema, porque provavelmente fará com que os outros grupos recorram à mesma estratégia e no final das contas aumentará, e não diminuirá o conflito. Assim, sistemas morais absolutistas ou fortemente marcados por valores religiosos, por exemplo, não devem ser os utilizados para resolver os problemas de uma sociedade polarizada.

Essas críticas, por outro lado, podem valer contra os próprios utilitaristas. Nem todos utilitaristas veem sua posição ética como um mero mecanismo de compatibilização de interesses, como Greene parece ver. Há autores que simplesmente acreditam que esta é a teoria ética correta: que pessoas que, em diversas circunstâncias, não agem regidos pela ética utilitária estão moralmente erradas e são irracionais (SIGWICK, 1981; SINGER, 2011). Greene tem que ser tão crítico desses autores como dos kantianos ou dos teóricos da ética cristã.

Haidt também parece fazer uma crítica contundente aos utilitaristas, atingindo, dessa vez, inclusive Greene. Ele afirma que o utilitarismo, em sua versão simples, não parece ser uma teoria ética que se adeque corretamente ao comportamento das pessoas, porque pressupõe que apenas um valor moral é válido (cuidado/dano), enquanto ignora outros valores morais, que são importantíssimos (como equidade, lealdade, autoridade, pureza), e estão tipicamente ligados ao comportamento do grupo (HAIDT, 2013, Cap. 11). O utilitarismo, na linguagem de Amartya Sen (2010), seria um sistema de avaliação ético com uma base informacional unidimensional e, portanto, muito limitada.

Nesse caso, seria uma ilusão acreditar que o utilitarismo estabeleceria de fato uma moeda comum. A ilusão só seria criada porque os utilitaristas têm uma noção distorcida, procustiana, da natureza humana. Se corrigirmos essa distorção, veremos que a criação de uma moeda comum será muito mais difícil, talvez impossível, porque é plausível pensar que alguns desses valores em conflito são incomensuráveis.

O próprio Haidt, talvez ciente desse problema, não tenta detalhar com mais cuidado o que de fato seria seu utilitarismo durkheimiano. Sua posição é vaga, sendo, mais uma vez,



determinável apenas negativamente, ao mostrar o que ela não é (utilitarismo clássico). Mas não sabemos com clareza em quais pontos essa posição nos levará a resultados práticos diferentes dos defendidos pelos utilitaristas clássicos e nem qual o conteúdo concreto de um sistema normativo que derivaria dessa posição. Se Haidt está confortável com esse estado de coisas, não temos motivos para criticá-lo. Por outro lado, mesmo simpatizando com suas críticas a posições utilitaristas clássicas, deveremos apenas suspender nosso juízo, à espera de exposições teóricas e práticas mais robustas.

Os acordos incompletamente teorizados de Sunstein são, mais uma vez, úteis negativamente, ao criticar posições que dão muito privilégio à argumentação moral, política e jurídica, como a de Dworkin. Para Sunstein, a idealização de Dworkin, o juiz Hércules, que privilegiaria entusiasticamente a argumentação e a abstração, tentando sempre encontrar a resposta correta, seria não só desinformada na prática como, provavelmente, condenável. Esse juiz imaginário sofreria do vício da arrogância e não teria as virtudes da colegialidade e da civilidade, importantes quando se tomam decisões coletivas (SUNSTEIN, 1995, p. 1759). O mesmo valeria para pessoas que argumentassem politicamente sem a abertura à negociação e a acordos de meio-termo. Mas as contribuições positivas do modelo de Sunstein não estão claras. E também não saberemos o que fazer quando estivermos em uma situação já polarizada, como os ambientes políticos no Brasil e nos Estados Unidos atualmente (FGV, 2017; SUNSTEIN, 2015).

No final das contas, nos parece impossível usar o pragmatismo como uma forma robusta de resolver o problema da polarização e dos desacordos. E que a crença de que ele criará moedas comuns é ilusória.

Concordamos com Posner quando ele diz que abordagens pragmáticas não parecem carregar um conjunto mais ou menos definido de proposições (como, por exemplo, abordagens *utilitaristas* carregam), e que não têm valência ideológica (POSNER, 2005, p. 45). Há grandes autores pragmáticos que se filiam à linha social-liberal, como Rorty, Putnam e Dewey (Ibid., pp. 44-46); há pragmáticos de extrema esquerda, como Marx e alguns marxistas; e há pragmáticos conservadores e de direita, como Schumpeter, Hayek, Holmes e, talvez, Posner (Ibid., pp. 44, 165, 250). Nada impede que ideologias abjetas tenham um tino pragmático. Schmitt com certeza tinha uma teoria profundamente pragmática sobre o direito e



a política (Ibid., pp. 44-45). E os nazistas não tinham pudores em justificar pragmaticamente sua relação com o judiciário (Cf. JOAS, 1993).

O pragmatismo parece ser mais um *humor*: uma inclinação a ver as coisas de forma mais prática, indo direto ao ponto, cortando desnecessidades metafísicas e especulativas (POSNER, 2005, p. 26). Mais uma vez, trata-se de uma posição útil negativamente, por eliminar rebarbas absolutistas e metafísicas. Mas que está longe de chegar a consensos propositivos.

#### 4. CONCLUSÃO

Nesse artigo, apresentamos o problema da polarização e tentativas teóricas de lidar com ele, tanto nos aspectos descritivos quanto nos aspectos prescritivos. No lado descritivo, vimos que a polarização é um processo de grupo, que está intimamente conectada à nossa psicologia e às formas que usamos para cooperar socialmente. Um modelo explicativo que relaciona fortemente a polarização com nosso comportamento moral em grupo é o modelo social-intuicionista da moral, desenvolvido por Jonathan Haidt. O modelo social-intuicionista mostra que nossos juízos morais estão ligados, em primeiro lugar a nossas intuições morais, mais do que ao raciocínio, e que a influência do grupo é fundamental para formar nossas intuições e para alterar o modo como usamos nossos valores. Os julgamentos morais dentro do grupo são um importante caminho, portanto, para a polarização política.

Vimos também que autores que querem resolver ou ao menos criar paliativos ao problema da polarização apoiam-se em saídas pragmáticas, que às vezes estão intimamente conectadas ao utilitarismo e ao consequencialismo. Esses autores buscam criar moedas comuns políticas para contornar os problemas das valorações moralistas absolutas.

Porém, argumentamos que essas tentativas falham, porque caem na armadilha de pressupor que os valores humanos são muito estreitos ou, quando tentam escapar da armadilha, se tornam ou muito vagas ou muito próximas das soluções utilitaristas tradicionais, que já não vêm funcionando.



## *Em Busca do Bem Comum:*

Política e Economia  
nas Sociedades Contemporâneas  
*04 a 06 de Outubro de 2017*



Concluimos que as teorias pragmáticas funcionam quando criticam posições que não têm a preocupação prática necessária para lidar com os problemas complexos da polarização e dos desacordos contemporâneos, mas que não funcionam tão bem quando tentam ser propositivas, porque o próprio pragmatismo não tem um conteúdo teórico definido.



## 5. REFERÊNCIAS

AMIOT, Catherine E.; AUBIN, Roxanne M. Why and how are you attached to your social group? Investigating different forms of social identification. *British Journal of Social Psychology*, v. 52, n. 3, p. 563-586, 2013.

DE WAAL, Cornelis. Sobre pragmatismo. São Paulo: Edições Loyola, 2007.

DEAUX, Kay. Models, meaning and motivations. In: CAPOZZA, Dora; BROWN, Rupert (Ed.). *Social identity processes: Trends in theory and research*. Sage, 2000, p. 1-14.

FGV/DAPP. Polarização política nas redes. O Globo. Acesso em: 16/11/2017. Local de acesso: <http://infograficos.oglobo.globo.com/brasil/fgv-pronunciamento-dilma.html>

FORSYTH, Donelson R. *Group dynamics*. 5ª edição. Belmont, USA: Cengage Learning, 2010.

GRAHAM, Jesse et al. Moral foundations theory: The pragmatic validity of moral pluralism. In: DEVINE, Patricia; PLANT, Ashby (eds). *Advances in Experimental Social Psychology*. Volume 47. Inglaterra: Elsevier, p. 55-130, 2013.

GREENE, Joshua. *Moral tribes: Emotion, reason, and the gap between us and them*. Penguin, 2014.

HAIDT, Jonathan. The emotional dog and its rational tail: a social intuitionist approach to moral judgment. *Psychological review*, v. 108, n. 4, p. 814-834, 2001.

HAIDT, Jonathan. *The Righteous Mind: why good people are divided by politics and religion*. New York: Vintage Books, 2013.

HAIDT, Jonathan; JOSEPH, Craig. Intuitive ethics: How innately prepared intuitions generate culturally variable virtues. *Daedalus*, v. 133, n. 4, p. 55-66, 2004.

JOAS, Hans. *Pragmatism and social theory*. University of Chicago Press, 1993

KAHNEMAN, Daniel. *Rápido e Devagar: duas formas de pensar*. Tradução de Cássio de Arantes Leite. Rio de Janeiro: Objetiva, 2012.

KENRICK, D. T.; ACKERMAN, J. M.; LEDLOW, Susan. Evolutionary social psychology: Adaptive predispositions and human culture. In: DeLAMATER. *Handbook of social psychology*. New York: Kluwer Academic/Plenum Publishers, p. 103-22, 2003.





*Em Busca do Bem Comum:*

Política e Economia  
nas Sociedades Contemporâneas  
*04 a 06 de Outubro de 2017*



MICHENER, H. Andrew; DELAMATER, John D.; MYERS, Daniel. *Psicologia Social*. Tradução Eliane Fittipaldi; Suely Sonoe Murai Cuccio. São Paulo: Pioneira Thomson Learning, 2005.

POSNER, Richard A. *Law, pragmatism, and democracy*. Harvard University Press, 2005.

POSTMES, Tom et al. Individuality and social influence in groups: inductive and deductive routes to group identity. *Journal of personality and social psychology*, v. 89, n. 5, p. 747, 2005.

SEN, Amartya Kumar. *Desenvolvimento como liberdade*. São Paulo: Companhia do Bolso, 2010.

SIDGWICK, Henry. *The methods of ethics*. Indianapolis: Hackett Pub. Co., 1981

SINGER, Peter. *The expanding circle: Ethics, evolution, and moral progress*. Princeton University Press, 2011.

SUNSTEIN, Cass R. *# Republic: Divided Democracy in the Age of Social Media*. Princeton University Press, 2017.

SUNSTEIN, Cass R. Incompletely theorized agreements. *Harvard Law Review*, v. 108, n. 7, p. 1733-1772, 1995.

SUNSTEIN, Cass R. Partyism. *U. Chi. Legal F.*, p. 1, 2015.

SUNSTEIN, Cass R. The law of group polarization. *Journal of political philosophy*, v. 10, n. 2, p. 175-195, 2002.